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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 13

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:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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).*

Agata Malak-Rawlikowska, *dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.*

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 № 24 від 25.06.2016 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

© Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2016

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

Айвазовський В.В.
аспірант
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

THE INSTITUTIONALIZATION OF THE PRINCIPLES OF SOCIAL JUSTICE

АНОТАЦІЯ
У статті показано відмінності між нормами та правилами, їх характерні функції. Досліджено процес становлення соціальної справедливості як інституту. Виокремлено етапи процесу такої інституціоналізації. Розглянуто місце соціальної справедливості в процесі суспільного виробництва. Визначено соціальну справедливість як інститут.
Ключові слова: соціальна справедливість, інститут, правила, норми, інституціоналізація, суспільне виробництво.

АННОТАЦИЯ
В статье показаны различия между нормами и правилами, характерные для них функции. Исследован процесс становления социальной справедливости как института. Выделены этапы процесса такой институционализации. Рассмотрено место социальной справедливости в процессе общественного производства. Дано определение социальной справедливости как института.
Ключевые слова: социальная справедливость, институт, правила, нормы, институционализация, общественное производство.

ANNOTATION
The differences between the rules and regulations, their characteristic features have been showed. The process of formation of social justice as an institution has been investigated. The stages of institutionalization of social justice as an institution has been determined. The place of social justice in the process of social production has been showed. The definition of social justice as an institution has been proposed.
Keywords: social justice, institution, rules, regulations, institutionalization, social production.

Постановка проблеми. Значні економічні потрясіння, з якими людство зіштовхнулося впродовж останніх десятиліть, зростання нерівності доходів та рівня майнової нерівності населення більшості країн світу та інші чинники стали тими факторами, які призвели до актуалізації досліджень, присвячених проблемам соціальної справедливості. У таких умовах проблема забезпечення соціальної справедливості, виходячи на перший план, потребує теоретичного осмислення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із соціальною справедливістю, присвячені роботи багатьох учених та різних організацій, серед них: М. Адамс, Г. Бірхофф, М. Лернер, К. Норберг, Е. Лібанова, М. Вахтіна, С. Тютюннікова, В. Геєць, А. Гриценко та ін.

Водночас більшість дослідників розглядають соціальну справедливість як соціально-філософську категорію, вивчають її практичні прояви. Слід зазначити, що М. Вахтіна в дослідженні «Інституційні основи справедливої ринкової економіки» теж не приділяє достатньої уваги теоретичному осмисленню соціальної справедливості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на зазначене, не отримало достатнього теоретичного осмислення функціонування інституту соціальної справедливості.

Мета статті полягає у дослідженні процесу інституціоналізації принципів соціальної справедливості. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань, зокрема:

– розкрити сутність категорії «інститут»;

– показати відмінності між нормами та правилами, їх характерні ознаки;

– виокремити етапи інституціоналізації, дослідити їх характерні ознаки;

– дати визначення інституту соціальної справедливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілеорієнтованість економіки не лише на забезпечення людей матеріальними благами та послугами, а й на ефективну реалізацію концепції справедливості передбачає деякі особливості господарського порядку. Так, він включає в себе ідентифікацію принципів справедливості, наявність етикоорієнтованих соціальних інститутів та систему мотивації суб'єктів господарювання, яка включає не лише зовнішні, а й внутрішні стимули підпорядкування нормам.

Такий господарський порядок найбільшою мірою забезпечує стійкість форм організації господарської діяльності, координованість та ефективність поведінки суб'єктів господарювання.

Під категорією «інститут» у науковій літературі розуміються порядки, устрої та настанови, які регулюють соціальні взаємодії та створені людиною. Оскільки інститути забезпечують прогнозованість відносин між економічними суб'єктами, створюють необхідну для виживання суспільства міру підпорядкування приват-

них інтересів груповим та суспільним, їх часто визначають як способи забезпечення координації між людьми та суспільством [6, с. 62].

В економічній літературі інститути найчастіше розуміються як норми та правила поведінки, включаючи пристрої, що забезпечують їх дотримання, структурують та організують взаємодію між людьми [5, с. 17].

Будь-яке правило базується на явних та неявних нормах, спонукаючи учасників до тих чи інших дій. При цьому між нормами та правилами слід вирізняти декілька принципових відмінностей.

Передусім норми не орієнтовані на досягнення конкретного результату. Вони лише в загальному вигляді зобов'язують до якоїсь дії, тоді як правила визначають поведінку агентів у конкретних ситуаціях вибору або дають можливість завчасно оцінити результати від обрання тієї чи іншої стратегії.

Другою відмінністю є те, що норми здебільшого містять мотиваційний складник, що включає в себе бажання людини слідувати їм. Правила ж більшою мірою об'єктивовані. Норми задають приписи по широких класах дій у формі правил, що дають змогу (чи, навпаки, забороняють) той чи інший тип поведінки в конкретних ситуаціях. Саме тому якщо приписи по класах дій стосуються позиції «що робити – що не робити», то до приписів конкретних дій можна віднести позицію «якщо виконується умова А, то потрібно обирати стратегію В».

Із вищевикладеного можемо зробити висновок про те, що норми та правила виконують важливі універсальні функції щодо забезпечення та підтримки господарського порядку. Вони виступають своєрідними обмежувачами, які впливають на набір альтернатив як у ситуації приватного вибору, так і в більш складній ситуації суспільного вибору (*обмежувальна* функція).

По-друге, вони є носіями інформації, забезпечують передбачуваність поведінки інших суб'єктів (*інформаційна* функція).

По-третє, не дають людям змоги заважати один одному своїми діями та запобігають можливій шкоді від випадкової і безладної поведінки, вказують на наявні домовленості (*координаційна* функція).

По-четверте, створюють сталість та дають змогу успішніше реалізовувати довгострокові цілі (*планова* функція).

Крім того, норми та правила виконують *трансакційну* функцію, пов'язану з мінімізацією затрат на досягнення угод та захист від агресивної зовнішньої середи.

Таким чином, норми та правила, а також механізми, що забезпечують їх дотримання, не лише обмежують діяльність, але й значною мірою допомагають, забезпечуючи соціальну рівновагу, консенсус та еволюцію економічної системи.

Слід зауважити, що процес інституціоналізації соціальної справедливості в економіці пов'язаний із закріпленням відповідних принципів та взірців господарської поведінки.

Під *інституціоналізацією* слід розуміти процес визначення і закріплення норм, правил та зразків поведінки, що розділяються більшістю, привнесення їх в систему, яка здатна діяти в напрямі досягнення певної мети.

Інституціоналізація принципів справедливості включає в себе декілька етапів, що дають змогу ідентифікувати її функціонал, який має визначний вплив на соціально-економічні відносини.

Передусім на *першому етапі* відбувається усвідомлення, осмислення та прийняття концепції соціальної справедливості, яка виражена в конкретних нормативних вимогах та настановах. Указані вимоги та настанови повинні мати ціннісно-змістову спрямованість, що придасть системі етико-соціальної орієнтації. Окрім того, така спрямованість сприятиме впорядкуванню дій різних учасників економічного процесу та забезпечить солідарність і узгодженість дій. Це тим більш важливо, оскільки концепція соціальної справедливості завжди конкретна. Крім того, вона повинна відповідати конкретному культурному і інституційному контексту, характерному для тієї чи іншої країни.

На *другому етапі* відбувається вироблення та прийняття норм і правил. При цьому їхній зміст повинен відповідати загальній меті забезпечення соціальної справедливості в конкретній економічній системі. Кожен з етапів має визначне значення для розвитку мотивації господарюючих суб'єктів щодо добровільного дотримання правил. У разі визнання та прийняття принципів справедливості суб'єкти господарювання можуть успішно інтерналізувати необхідність дотримання норм. При цьому вони стануть органічною частиною цілого.

Третій етап інституціоналізації полягає в налагодженні дієвого механізму, пов'язаного з практичним застосуванням та підтримкою норм і правил, становленням інституційних інструментів. Подібні інструменти дадуть змогу успішно справлятися з порушеннями даного механізму тими чи іншими формами заохочення чи примусу. Інститути покликані заохочувати дії суб'єктів у тому разі, коли вони співвідносяться з відповідними стандартами поведінки. Крім того, вони мають запобігати відхиленню від вимог таких стандартів, тобто впорядковувати та спрямовувати суспільний процес у потрібному напрямі, якщо відбувається подібне відхилення.

Неоінституціоналісти визнають факт неоднорідності норм, які мають вирішальне значення в питанні забезпечення соціальної справедливості в економіці. Так В. Радаєв, Я. Кузьмінов, А. Яковлєв як фундаментальний виділяють рівень культурних традицій та цінностей. На їхню думку, культурні традиції наділені достатньою сталістю, адже їх відтворення пов'язане множиною ниток зі специфічними стилями життя, способами сприйняття інформації, довірою між людьми.

При цьому цінності як вищі стандарти поведінки є ще більш надійним інструментом, який регулює широкі області поведінки даного суспільства.

В ракурсі вищеназваної теоретичної позиції Я. Кузьмінов, К. Бендукідзе та М. Юдкевич дають порівняльну характеристику категорій «цінності» та «норми». Вони зазначають, що від цінностей залежать оцінки класів дій, тобто є відповідь на питання, що добре, а що погано.

Своєю чергою, дані оцінки визначають приписи по класах дій (норми), котрі допомагають знайти відповідь на питання, що робити, а що не робити, тоді як правила означають приписи щодо конкретних дій.

Слід зазначити, що використання багаторівневого підходу до аналізу норм та правил є найбільш продуктивним під час вирішення питання взаємозв'язку етики й економіки в процесі інституціоналізації справедливості.

У дослідженні цього питання слід передусім виходити з пріоритетності загальнолюдських норм справедливості, котрі засновані на вимогах людяності і справжньої гуманності. Загальнолюдські норми справедливості можливо розглядати як загальноприйняті, безумовні (тобто абсолютні) етичні вимоги, істинність яких залишається безсумнівною незалежно від того, виконуються вони чи ні.

По своїй суті вони схожі з нормами наказового типу і відповідають на питання про те, чого необхідно дотримуватися для того, щоб підтвердити істинну людяність у взаємовідносинах у суспільстві. При цьому природа загальнолюдських норм справедливості може розумітися по-різному. Вони можуть трактуватися як правила надісторичного порядку або як внутрішні настанови, що сприймаються розумом та совістю. Суть від цього залишається незмінною, адже вони зв'язані з непорушними моральними законами та лежать в основі забезпечення вимог людяності та істинної гуманності.

Проте поняття загальнолюдської справедливості належним чином не розкриває змісту принципів соціальної справедливості. Критерії фіксують лише ті умови, котрі повинні виконуватися для того, щоб становище людини в господарській системі було істинно людським. Саме тому вони повинні отримувати доступну інтерпретацію і конкретизацію, що має відображатися у влаштуванні інститутів.

Недостатньо просто оголосити людяність умовою досягнення соціальної справедливості в економіці, необхідно визначити основні принципи її досягнення в інституціональному устрої. А інакше загальногуманні настанови так і залишаться лише деклараціями, які не будуть реалізовані.

Зважаючи на те, що принципи соціальної справедливості визначаються з урахуванням конкретного стану суспільної системи, їх не можна віднести лише до прескриптивних норм. Вони також поєднують у собі ознаки дескриптивних норм, адже поширюються на реальні обставини і факти.

Норми загальнолюдської справедливості, виступаючи найбільш фундаментальними нормативними орієнтирами, задають основні параметри для влаштування інститутів, організації процесу господарської діяльності і отримання кінцевого результату. Однак для того щоб процес інституціоналізації соціальної справедливості відбувся, вони мають бути конкретизовані. А. Ріх визначив такі норми, як етико-економічні максими, оскільки вони разом з етичними установками вбирають у себе конкретні соціально-економічні умови та обставини, при цьому виділивши максими принципового характеру і максими дослідно-прагматичного типу.

До перших належать ті норми, які регулюють відносини, пов'язані з власністю та владою. До других – ті, котрі регулюють більш локальні порядки і влаштування, маючи більш приближений до реальних обставин зміст [6, с. 254].

Як ми бачимо, по мірі сходження до конкретного концепція соціальної справедливості в економіці реалізується у цілої низці нормативних настанов. Вони, своєю чергою, отримують інтерпретацію в приписах щодо здійснення конкретних дій, тобто в правилах.

Таким чином, уся система норм виявляється етично цілісною та спрямованою на те, щоб трансформувати економіку в істинно людську. Крім того, оптимальний результат має бути отриманий найбільш гуманним способом.

При цьому дескриптивні норми у вигляді етико-економічних максим не передбачають завершеної, сформованої назавжди системи настанов. Причиною тому є те, що вони виробляються з урахуванням реальних обставин і фактів та можуть (більш того – повинні) бути переглянути, перевірені для забезпечення найбільш ефективного досягнення поставлених цілей. Саме у цьому можна прослідкувати нерозривний зв'язок етико-економічних максим з етикою відповідальності.

Адекватна оцінка наслідків прийняття рішення або потенційних дій об'єктивно передбачає знання конкретної ситуації. Водночас готовність прийняти відповідальність на себе потребує звернення до визначальних норм та настанов [1, с. 76].

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити висновок про те, що *концепція соціальної справедливості визначним чином впливає на зміст норм і правил, створюючи стабільну основу для етико-економічної координації* та обмежуючи переслідування інших цілей учасниками системи. Саме це й робить її, систему, більш ефективною та стабільною.

За відсутності погодження відносно того, що є справедливим, а що ні, господарюючим суб'єктам усе складніше координувати власні дії для досягнення взаємної вигоди.

Як уже зазначалося, характерними ознаками інституціоналізації принципів справедливості є вироблення та прийняття норм і правил. У даному контексті принципового значення

набуває питання природи етико-економічних нормативних орієнтирів. Дискусійним моментом є те, що дане питання стосується проблеми співвідношення формальних і неформальних норм, норм етики та традицій.

Річ у тім, що для сучасного інституціоналізму характерна міцна прив'язка етики до неформальних форм. Така прив'язка фактично нівелює етичний зміст формальних норм. При цьому характерним є поділ етики, економіки і права з віднесенням етики лише до сфери традиційного і морального.

Слід зауважити, що підґрунтям для даної теоретичної настанови є той факт, що до розряду неформальних норм потрапляють звички та звичаї. Саме вони, не маючи формального закріплення в законах або інших письмових приписах, найчастіше виступають мостом між нормами моралі.

На думку Д. Норта, неформальні норми утворюються на основі комплексу ідей, звичаїв, догм, цінностей, етичних стандартів тощо. Подібні норми становлять наше розуміння навколишнього світу, визначають нормативні стандарти та полегшують питання вибору [4, с. 77]. Останні роки неформальні норми користуються неабиякою увагою з боку дослідників економічної науки.

Актуальність даного напряму дослідження зростає у зв'язку з чисельними проблемами, породженими неформальною господарською діяльністю. Саме така діяльність отримала неабияке поширення в сучасному українському суспільстві. Її проявами є тіньова економіка, корупція, закритість бізнесу та влади (відсутність соціальних ліфтів).

Моральні вчинки, якими керуються господарюючі суб'єкти в конкурентному світі економіки, беруть свій початок зі звичок, звичаїв та традицій. Проте на їх основі не можна пояснити постійну жагу людини до чеснот. При цьому не вдасться пояснити бажання людей вчиняти справедливі вчинки навіть у тих випадках, коли сформовані норми моралі, успадковані від попередніх поколінь, уже не відповідають новим умовам і, як наслідок, і вимогам соціальної справедливості.

Зведення етичного лише до звичок та традицій означало би пріоритет тільки однієї сторони основного питання етики, питання про добро та справедливість. З одного боку, етику слід розуміти як поведінку, що відповідає звичаям, які стали нормою або законом завдяки звичці чи традиції та прийнятим формам пристойності [6, с. 29].

Саме тому сукупністю соціально успадкованих норм, що передаються від покоління до покоління, визначаючи вчинки людини, у розумінні звички, звичаю та традиції, є етос.

Якщо дивитися на норми етики з цього боку, то вони виглядають як зовнішні і пасивні. Видається, що суб'єкт підкорюється зовнішній основі дій через примус чи добровільно. Як правило, таким нормам економісти не відмовляють в інституціоналізації. Причиною тому є те, що інститути більшою мірою пов'язуються ними із зовнішніми нормами. Під інституціоналізацією, своєю чергою, розуміється закріплення такої зовнішньої форми в суспільній практиці.

Однак не можна упускати й іншу сторону основного питання етики. На ньому свою увагу акцентував ще Сократ. Мова йде не про традиційну поведінку, а про те, як людина повинна вчиняти, погодившись із внутрішніми переконаннями та доводами розуму відповідно до власної совісті.

Етос, головним мотивом якого стає імператив «я мушу», породжує нові дії. Їх основою стають не стільки звички, скільки постійне прагнення справедливого суспільного устрою. У порівнянні з умовними вимогами моралі, що ґрунтуються на звичаях та історично усталених законах, в яких відображаються визнані уявлення і право, у даному разі мова йде про етос совісті і розуму. Вказаний етос може вступати в протиріччя з етосом умовного. Однак указане можливе лише за умови, коли усталені норми не відповідають вимогам людяності [6, с. 32].

Таким чином, норми етики можуть мати два джерела, кожне з яких здійснює самостійний вплив на зміст формальних і неформальних норм.

Формальні норми, як і неформальні, можуть формуватися під впливом звичок та звичаїв людей, тобто традиційного, яке включає в себе витоки моральних вчинків. Однаково на зміст формальних і неформальних норм можуть впливати норми етики, які, своєю чергою, були породжені внутрішніми прагненнями людей до справедливості.

Саме тому неформальні норми не наділені монополією на мораль, тоді як формальні не лише можуть, а й мають відповідати вимогам справедливості.

Вказаний підхід змінює поширене в інституціонально-економічній літературі уявлення про норми етики, як про деяке неформальне доповнення до формальних норм і правил. Насправді, формальні норми, відповідно до власного внутрішнього змісту, повинні відповідати принципам справедливості.

Як справедливо зазначає з даного приводу А. Ріх, важливо не принцип людської справедливості підганяти під інститути, що виникли раніше або лише формуються, а навпаки – зробити справедливість вихідним принципом побудови інститутів [6, с. 450].

За умови прийняття подібного підходу вимоги справедливості починають виступати не лише як інструмент зовнішнього впливу на поведінку господарюючих суб'єктів. Вони стають одним із найважливіших факторів влаштування самих формальних і неформальних інститутів. При цьому ми можемо говорити про те, що соціальна справедливість стає інститутом.

Слід зауважити, що інституціоналізація принципів соціальної справедливості містить і економічний аспект.

Людина у своєму житті нерозривно пов'язана із суспільним виробництвом (відтворенням). У силу своїх фізіологічних особливостей усі ми змушені постійно приймати участь у процесі споживання. Однак перед споживанням певного продукту його потрібно виробити.

На перший погляд здається, що споживання є завершальною фазою суспільного виробництва, яке складається з чотирьох фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Однак більш ґрунтовне дослідження, як зазначає А. Гриценко, показує, що споживання є не лише однією з фаз, а й виступає внутрішньою фазою самого виробництва. Як зазначає вчений, будь-яке виробництво є споживанням передусім засобів виробництва. Водночас споживання кінцевих продуктів виробництва відтворює саму людину, відновлюючи її сили, втрачену енергію, здатність до праці, тобто виступає як виробництво. Виробництво людини.

Таким чином, не лише виробництво включає в себе споживання, але й споживання є в кінцевому рахунку виробництвом [3, с. 44].

На даному етапі ми вперше ставимо питання щодо місця справедливості в процесі суспільного виробництва. У даному разі ми можемо ставити питання про:

– справедливість способу виробництва;

– справедливість співвідношення спожитих основних засобів і виготовленого нового продукту;

– відповідність затраченої енергії та винагороди, отриманої за працю.

Відповіді на подібні судження є суб'єктивними і залежать від конкретного індивіда. Водночас кожна з можливих відповідей містить об'єктивну основу – оцінку.

Після завершення процесу виробництва отримані продукти праці підлягають розподілу між учасниками суспільного виробництва. На перший погляд, наступним етапом суспільного виробництва є винятково процес розподілу. Тим не менш, як вже було показано вище, всі фази є взаємопов'язаними. Розподіл, перш ніж стати розподілом продуктів праці, виступає як внутрішній розподіл процесу виробництва. Як приклад можна привести розподіл засобів виробництва чи людей по різних сферах діяльності. Подібний розподіл, включений у саму фазу виробництва, є визначальним щодо розподілу результатів суспільного виробництва [3, с. 44].

Питання справедливості актуалізується з новою інтенсивністю в момент дослідження причин отримання одними людьми заробітної плати, а іншими – прибутку чи дивідендів та їх співставлення.

Як було показано вище, оцінка є об'єктивною основою під час пошуку відповіді на питання «що є справедливість?», а отже, категорія справедливості є категорією оцінки.

Використання концепції справедливості на практиці потребує застосування певного критерію. Такий критерій потрібен як покрокова процедура порівняння з ним, установлення тотожності (рівності йому).

Проте рівність, яка досягається за рахунок дотримання соціальної справедливості у суспільстві, не є ототожненням з кількісною та якісною одноманітністю.

Рівність у межах справедливості проявляється як складне співвідношення. Рівність кількості серед рівних по якості може вважатися справедливою, тоді як рівність кількості за нерівності якості – далеко не завжди. Рівність поточного стану і потік, з одного боку, не можуть бути порівняні з рівністю в минулому чи майбутньому. З іншого боку, рівність попереднього стану, яку можна трактувати як рівність вихідних можливостей, може бути визнана справедливою [2, с. 43].

З огляду на те, що рівність виступає як складне співвідношення, можемо виділити такі її види:

– абстрактна рівність;

– рівність за критерію основи;

– рівність за принципом поділу.

Найпростішим видом рівності є абстрактна рівність, яка проявляється в однаковій кількості та на практиці представлена зрівняльним розподілом.

Більш складним видом є рівність за критерієм основи. Її можна визначити як рівноцінну винагороду за рівноцінну працю. Хто більше працює, той більше отримує доходу. Із точки зору абстрактної рівності подібний розподіл виступає як нерівний та несправедливий. Водночас, з огляду на трудовий вклад особи в процес суспільного виробництва, такий розподіл є рівним, а отже – справедливим. Це вже не абстрактна, а більш конкретна рівність. Рівність по критерію основи має певні особливості. Зокрема, серед них можна виділити факт того, що в її основі знімається протиріччя, яке виражає сутність явища, виділену з явищ та застосовану до нього як вище мірило. Крім того, критерій потребує розвитку та диференціації.

Найскладнішим видом рівності є рівність за принципом поділу.

Її визначення базується на законах архітектоніки, фундаментальної структури цілісних систем, що дає змогу адекватно відобразити їх сутність. Така рівність побудована за законами гармонії [2, с. 44].

Виділення об'єктивного критерію, необхідного для практичного застосування концепції соціальної справедливості, дає змогу визначити її як категорію.

Інститут соціальної справедливості – *система правил і норм, яка забезпечує відповідність оцінки результатів діяльності об'єктивним основам рівності суб'єктів у реалізації такої діяльності.*

Висновки. Таким чином, концепція соціальної справедливості, визначним чином впливаючи на зміст норм і правил, створює стабільну основу для етико-економічної координації та обмежує переслідування інших цілей учасниками системи.

Водночас виокремлення етапів інституціоналізації принципів соціальної справедливості дає змогу ідентифікувати функції, які виконує інститут. Як було зазначено, інституціоналізація принципів соціальної справедливості крім морально-етичного містить і економічний аспект, пов'язаний із процесом суспільного виробництва.

Спираючись на економічний аспект процесу інституціоналізації принципів соціальної справедливості, було запропоновано авторське визначення інституту соціальної справедливості.

Запропоноване визначення, включаючи в себе аспекти, викладені вище, повною мірою розкриває зміст інституту, що сформувався в процесі інституціоналізації принципів соціальної справедливості.

Функції інституту соціальної справедливості, ідентифіковані в ході цього дослідження, стануть предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахтина М.Л. Институциональные основания справедливой рыночной экономики / М.А. Вахтина. – Самара : Самарский научный центр РАН, 2013. – 255 с.
2. Геєць В.М. Політичні й інституціональні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку / В.М. Геєць, А.А. Гриценко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2(13). – С. 41–46.
3. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А.А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и фракционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 190 с.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS, 1993. – Т. 1. – Вып. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://igiti.hse.ru/data/149/314/1234/2_I_4North.pdf.
6. Рих А. Хозяйственная этика / А. Рих. – М. : Посев, 1996. – 810 с.

УДК 336.14.352

Гордиенко В.О.
кандидат экономических наук, доцент
Университета таможенного дела и финансов

Борвинко Э.В.
кандидат медицинских наук, доцент
Днепропетровской медицинской академии

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОДОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ

HISTORICAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION PROGRAM - TARGET PLANNING METHODOLOGY

АННОТАЦИЯ

В статье освещены исторические аспекты внедрения программно-целевой методологии планирования. Основываясь на проведенном системном анализе, доказано, что первой целевой программой (которая одновременно была стратегическим планом) был ГОЭЛРО – комплексный государственный план электрификации страны, принятый в 1920 г.

Ключевые слова: программно-целевые методы (ПЦМ), целевая программа (ЦП), гидроэлектростанция (ГЭС), тепловая электростанция (ТЭС), проблема, цель.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто історичні аспекти впровадження програмно-цільової методології планування. Базуючись на проведеному системному аналізу, доведено, що першою цільовою програмою (яка була стратегічним планом) був ГОЕЛРО – комплексний державний план електрифікації держави, прийнятий у 1920 р.

Ключові слова: програмно-цільові методи (ПЦМ), цільова програма (ЦП), гідроелектростанція (ГЕС), теплова електростанція (ТЕС), проблема, мета.

ANNOTATION

The article highlights the historical aspects of the introduction of program-target planning methodologies. Based on a systematic analysis, the author argues that the first task of the program (which simultaneously performs the role of the strategic plan) was electrification - a comprehensive state plan for the electrification of the country, adopted in 1920.

Keywords: program-target methods (PPB), target program (CP), hydro power plant (HPP), thermal power plant (TPP), problem, goal.

Постановка проблемы. Многие ученые придерживаются точки зрения, что впервые ПЦМ были разработаны и внедрены в США [1]. Внедрение ПЦМ связывают с личностью министра обороны США Роберта Макнамары. Под его руководством в Министерстве обороны США была разработана и внедрена система PPBS (Planning, Programming, Budgeting System) – система планирования, программирования и разработки бюджета. А попытку внедрения на исходе советской эпохи элементов программно-целевого планирования для совершенствования хозяйственного механизма страны считают запоздалой как минимум на 11 лет [2]. К тому же исследователи отмечают, что внедрение ПЦМ в СССР было лишь копией, которая, как и любая копия, проигрывала по качеству системе PPBS. ПЦМ внедрялись исполнителями формально, по указаниям сверху, что было связано с существующей институциональной средой конца 80-х годов.

Однако авторы придерживаются несколько иной точки зрения на вышеизложенные доказательства, которая и приводится в данной статье.

Анализ последних исследований и публикаций. Теме управления бюджетом с использованием ПЦМ посвящен ряд публикаций отечественных и зарубежных ученых [3–7]. Так, В.Л. Плескач и Ю.Г. Желябовський [5] определяют теорию использования ПЦМ, а И.Я. Чугунов и И.В. Запатрина [6; 7] рассматривают историю внедрения метода и его значение для развития экономики страны. Однако вопрос анализа оценки практического внедрения метода в экономике Украины остается открытым.

Цель статьи заключается в анализе исторических аспектов разработки и внедрения программно-целевой методологии планирования. В частности, план ГОЭЛРО и его реализация доказали высокую эффективность системы государственного программно-целевого планирования в условиях конкретной ответственности за результаты внедрения ЦП и предопределили развитие страны на длительный период.

Изложение основного материала исследования. В статье программно-целевое планирование рассматривается в контексте исторического развития успешных государственных ЦП. К такой ЦП (которая одновременно выполняла роль стратегического плана) следует отнести ГОЭЛРО – комплексный государственный план электрификации страны, принятый в 1920 г. в Москве на VIII Всероссийском съезде Советов. Следует отметить что в XX веке это был первый такого масштаба успешный научно-технический проект.

Практически в тот же период (1923–1931 гг.) разрабатывались программы системной электрификации страны в США (разработчик Фран Баум), Германии (Оскар Миллер), Англии (так называемая комиссия Вейера), Франции (инженеры Велем, Дюваль, Лаванши, Мативэ и Моляр), а также Польши, Японии и т. д. Но все они закончились неудачей еще на стадии планирования и технико-экономических разработок.

И до сих пор план ГОЭЛРО занимает в этом ряду самое почетное место. Эти шесть букв аббревиатуры – ГОЭЛРО – стали тогда символом про-

рыва России на новые социально-экономические рубежи. В те годы трудно было даже представить себе такую возможность. Россия поразила весь мир. Строительство по плану ГОЭЛРО до сих пор потрясает своими масштабами и темпами. План ГОЭЛРО, рассчитанный на 10–15 лет, предусматривал строительство 30 районных электрических станций (20 ТЭС и 10 ГЭС) общей мощностью 1,75 млн. кВт. Сначала предполагалось, что план ГОЭЛРО станут вводить в законодательном порядке, а способствовать его успешному выполнению должно было централизованное управление экономикой.

План представлял собой единую программу возрождения и развития страны и ее конкретных отраслей, прежде всего тяжелой индустрии, а главным средством был максимально возможный подъем производительности труда. Интенсификация производства была обеспечена за счет замены мускульных усилий людей и лошадей механической энергией. Следует подчеркнуть роль электрификации в развитии промышленности, строительства, транспорта и сельского хозяйства.

План ГОЭЛРО базировался на государственной идеологии хозяйствования того времени, на планово-директивных методах управления и соответствующих рычагах реализации. Но нельзя не отдать должное высочайшему профессионализму и организаторскому таланту энергетиков: И.Г. Александрова, А.В. Винтера, Г.А. Графтио, Г.Э. Классона, А.Г. Когана, Т.Г. Макарова, В.Ф. Миткевича, Н.К. Поливанова, Н.А. Шателена и других, которые разрабатывали и реализовывали план таким образом, что он заложил основу для дальнейшего развития всей промышленности на долгие годы.

Люди, которые разрабатывали и внедряли в жизнь план ГОЭЛРО, были не только государственными деятелями, блестящими учеными и инженерами. Они обладали, как бы мы сейчас сказали, управленческим талантом, чутьем и сумели в крайне непростых условиях определить стратегию развития экономики, масштабы и методы ее осуществления. В итоге они оказались правы, дав толчок строительству всей будущей промышленности на самом современном на тот период электрическом приводе. Это позволило советской промышленности в 30–60-е годы XX века удерживаться на передовых позициях в мире. В самом тяжелом году Второй мировой войны, когда немецкие войска оккупировали территорию СССР до Волги, наша промышленность производила военной техники больше, чем вся Европа. Именно такой прагматический подход к планированию, нацеленный в будущее, нужен и сейчас.

Для электрификации предлагалось использовать, главным образом, местное топливо, в том числе малоценные угли, торф, сланцы, газ и древесину. Восстановление разрушенной экономики рассматривалось в плане лишь как часть программы – основа для дальнейшей реконструкции, реорганизации и развития народного хозяйства страны. План ГОЭРЛО был рассчитан на 10–15 лет и разработан достаточно детально: в нем определялись тенденции, структура и пропорции развития не только для каждой отрасли, но и для каждого региона. Впервые в стране авторы плана ГОЭЛРО предложили экономическое районирование исходя при этом из соображений близости источников сырья (в том числе энергетического), сложившегося территориального разделения и специализации труда, а также инфраструктуры. В результате было выделено семь основных экономических районов: Северный, Центрально-промышленный, Южный (на территории Украины), Приволжский, Уральский, Кавказский, а также Западной Сибири и Туркестана.

В плане предусматривалось одновременное строительство не только генерирующих мощностей, но и предприятий, обеспечивающих эти стройки всем необходимым, а также опережающее развитие электроэнергетики по сравнению с экономикой в целом. Успех ГОЭЛРО ярко проявился в постепенном исключении импортных поставок оборудования за счет роста энергомашиностроения. Если в 1923 г. завод «Электросила» изготовил всего четыре первых гидрогенератора мощностью по 7,5 мВт для Волховской ГЭС, то к середине 30-х годов в стране функционировали такие крупные предприятия, как «Електрозавод» (Москва), «Динамо» (Москва), «Красный котлостроитель» (Таганрог), турбогенераторный завод имени С.М. Кирова (Харьков). Начиная с 1934 г. в импорте продукции энергомашиностроения страна уже не нуждалась.

Параллельно с генерирующими электроэнергию мощностями велось развитие транспортной системы страны (реконструкция старых и строительство новых железнодорожных линий, сооружение Волго-Донского канала). Проект ГОЭЛРО заложил основы индустриализации в России. План в основном был перевыполнен к 1931 г. Выработка электроэнергии в 1932 г. по сравнению с 1913 г. увеличилась не в 4,5 раза, как планировалось, а почти в семь раз, с 2 до 13,5 млрд. кВт/час. К концу же 15-летнего срока, к 1935 г., советская энергетика вышла на уровень мировых стандартов и заняла третье после США и Германии место в мире. Валовой внутренний продукт вырос в 5,8 раза [8].

Итак, можно сделать вывод о высокой результативности плана ГОЭРЛО, однако следует ответить на вопрос: а соответствует ли он методологии ПЦМ? Процесс «ресурсы – цель» в большинстве стран, применяющих элементы ПЦМ, называют «логикой программы». Схематично «логика программы» приведена на рис. 1 [3].

ПРОБЛЕМА → ЦП → РЕСУРСЫ → ПРОДУКТ → ЦЕЛЬ

Рис. 1. Взаимосвязь «ресурсы – цель («логика программы»)

План ГОЭРЛО полностью отвечает логике ЦП и, несмотря на название, является системным планом развития не одной энергетики, а всей экономики. Системные особенности плана представлены в табл. 1.

Внедрение плана ГОЄЛРО было рассчитано на период более 10 лет. Показатели, которые характеризуют восстановление промышленности, также показывают большие достижения от внедрения плана. История развития промышленности стран мира не имела таких темпов роста ВВП – в 2,2 раза (за годы первой пятилетки). Поэтому следует считать план ГОЭЛРО первым и достаточно удачным применением ПЦМ.

Цель – социально-экономический подъем народного хозяйства за счет электрификации. Следует учитывать, что страна после Гражданской войны находилась в руинах, промышленность и транспорт практически не работали. Проблема была налицо. Без электрического привода построить эффективную промышленность было невозможно, поэтому такая цель была наиболее целесообразна в той обстановке.

Построение электрических мощностей сопровождалось одновременным сооружением предприятий, которые использовали эту энергию, изготавливали энергетическое оборудование, а также транспортной инфраструктуры. Таким образом, в плане ГОЭЛРО использовался системный подход к развитию как всей промышленности, так и отдельных комплексов, например Донецко-Приднепровского региона. В этом регионе энергетические мощности генерируют энергию в технологическую цепочку предприятий от металлургических до машиностроительных.

План ГОЭЛРО стал толчком к становлению и развитию народного хозяйства через создание энергетической базы Украины [9]. На долю Украины приходилось свыше 20% общих капиталовложений, из 1 500 новых промышленных предприятий 400 было сооружено в Украине [4]. Сегодня никто не в состоянии опровергнуть тот факт, что один из главных объектов плана ГОЭЛРО – Днепровская ГЭС стала символом торжества труда, техники и науки. ГЭС, построенная в 1932 г. силами 10 тыс. рабочих по проекту группы В. Веснина, была крупнейшей в Европе. ГЭС включала в себя плотину и трехкамерный шлюз. Строили дамбу отечественные инженеры и рабочие, консультировали американцы. И, конечно, одновременно с ГЭС строились потребляющие электроэнергию предприятия («Днепроспецсталь», «Запорожсталь»), жилье для работников и соответствующая инфраструктура.

Сооружение Днепрогэса системно решало несколько проблем:

– затопление порогов, что давало возможность сделать Днепр судоходным;

– получение дешевой электроэнергии, на которой должны были работать построенные неподалеку металлургические предприятия;

– решение задачи орошения засушливых земель;

– обеспечение железнодорожного сообщения Запорожья с Донбассом и Криворожьем, то есть объединение конечных потребителей с сырьевыми базами.

Сейчас существует много мнений относительно целесообразности этого грандиозного строительства и экономической обоснованности Днепрогэса. Но он и сейчас приносит немалую прибыль. Это самый успешный проект из всех ГЭС:

1) электроэнергия без затрат на дорогие энергоносители;

2) экологически чистая энергия;

3) сквозное судоходство по Днепру;

4) практически нулевое затопление плодородной поймы реки в отличие от всех других ГЭС;

5) мост через Днепр.

И вообще, Днепрогэс – это самая красивая станция в Украине, которая органично вписывается в природный ландшафт и не затапливает сельскохозяйственные угодья.

Кроме Днепрогэса для реализации плана ГОЭЛРО в тот же период были сооружены Ште-

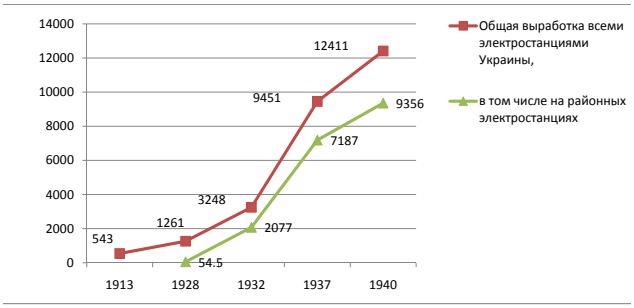

Рис. 2. Выработка электроэнергии всеми электростанциями Украины за период 1913–1940 гг. (млн. кВт/ч)

Таблица 1

Системные особенности плана

Период	Название	Цель	Задачи	Метод	Преимущества
1920 –1932 гг.	ГОЭЛРО	1. Социально-экономический подъем народного хозяйства за счет электрификации.	1.1. Електрификация страны. 1.2. Строительство предприятий, обеспечивющих генерирование электроэнергетические мощности. 1.3. Строительство предприятий, использующих электроэнергию одновременно с генерирующими мощностями. 1.4. Развитие энергомашиностроения.	Концентрация ресурсов на главном направлении (создание генерирующих мощностей).	Индустриализация на базе электрического привода.

Таблица 2

Динамика роста протяженности линий электропередачи на территории Украины за период 1914–1940 гг. (км)

Номинальное напряжение электропередачи, кВт/ч	1914	1928	1930	1932	1937	1940
22	14	242	418	427		
35		198	500	633	1463	2161
110				568	836	1242
154				233	440	477
220						241

ривская, Зуевская и многие другие электростанции. Все они стали фундаментом энергетического комплекса Украины.

В результате реализации плана выработка электроэнергии всеми электростанциями Украины за период 1913–1940 гг. возросла более чем в 20 раз (рис. 2).

С увеличением числа и мощности электростанций одновременно интенсивно развивалось и электросетевое хозяйство (табл. 2).

Параллельно с энергетическими мощностями, как уже отмечалось, системно вводились в строй промышленные предприятия; металлургические комбинаты («Запорожсталь», «Криворожсталь», «Азовсталь»), заводы: Днепровский алюминиевый, Краматорский машиностроительный (КМЗ) и Харьковский тракторный (ХТЗ) и многие другие. Кстати, эти предприятия являются флагманами экономики Украины и до сих пор.

Решение о строительстве ХТЗ было принято в апреле 1930 г. Завод сооружался быстрыми темпами: первые тракторы сошли с конвейера через 18 месяцев после правительственного постановления. В 1932 г. тракторостроители города Харькова дали стране 16,8 тыс. тракторов (кстати, сейчас в Украине на всех заводах производится лишь около 3 тыс. тракторов). Особо следует отметить, что на ХТЗ был разработан и построен лучший танк Великой Отечественной войны – Т-34.

В 1934 г. вступила в строй первая очередь КМЗ, который должен был удовлетворить потребность страны в оборудовании для металлургической промышленности.

В результате индустриализации Украина опередила по уровню развития отраслей тяжелой промышленности большинство западноевропейских стран. Она заняла второе место в Европе (после Германии) по выплавке чугуна, четвертое место в мире по добыче угля. По производству металла и машин Украина была впереди Франции и Италии, догоняла Англию.

Новая волна интереса к применению ЦП проявилась в стране в 90-е годы в связи с тем, что понадобилось компенсировать потерю государственного, отраслевого, регионального планирования при переходе к рыночным формам и методам хозяйствования. Как свидетельствует опыт развитых стран, при наличии ресурсов и действенной организации ЦП действительно способны быть инструментом решения социально-экономических проблем как на государственном, так и на региональном уровнях.

Если при внедрении плана ГОЭРЛО были заинтересованность руководства государства и качественный подход к выбору исполнителей, то большинство последующих программ 80-х годов выполнялось формально и целей не достигало. Целесообразно заметить, что сейчас в независимой Украине мы также сталкиваемся с формальным отношением к ЦП и в результате – с отсутствием достижения целей.

Выводы. ПЦМ впервые были внедрены в СССР как способ концентрации ресурсов для решения основных проблем. Первая перспективная ЦП (план ГОЕЛРО) принята в 1920 г.

План ГОЭЛРО и его реализация доказали высокую эффективность системы государственного программно-целевого планирования в условиях конкретной ответственности за результаты внедрения ЦП и предопределили развитие страны на длительный период. Именно такой прагматический подход планирования, нацеленный в будущее, нужен и сейчас.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Посібник для органів місцевого самоврядування / Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International. – К., 2005. – 56 с.
2. Катасонов Ю.В. США: Военное программирование : монография / Ю.В. Катасонов. – М. : Наука, 1972. – 226 с.
3. Гордієнко В.О. Програмно-цільовий метод – інструмент побудови сучасної економіки : [монографія] / В.О. Гордієнко. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2014. – 268 с.
4. Щербина І.Ф. Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід / І. Щербина, Т. Бабич, С. Козейчук [та ін.] // Реформа місцевих бюджетів в Україні : матеріали тренінгів. – К. : RTI International (USAID), 2006. – 260 с.
5. Плескач В.Л. Сучасні підходи щодо фінансового регулювання механізму реалізації цільових програм / В.Л. Плескач, Ю.Г. Желябовский // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 58–73.
6. Чугунов І.Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І.Я. Чугунов, І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.
7. Чугунов І.Я. Інструкційна архітектоніка бюджетної системи / І.Я. Чугунов // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 3–11.
8. Эрлихман В. Эпоха освещения / В. Эрлихман // Энергия промышленного роста. – 2005. – № 2. – С. 3–13.
9. Энергетика: история, настоящее и будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://energetika.in.ua/ru/avtori.

УДК 330.16

Городняк І.В.
кандидат соціологічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Львівського національного університету
імені Івана Франка

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

FACTORS OF FORMING OF CONSUMER BEXAVIOR HOUSEHOLDS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто домогосподарство як суб'єкт споживання та особлива мікрорівнева господарська система. Розкрито суть та особливості споживчої поведінки домогосподарств. Розглянуто різноманітні підходи до визначення споживчої поведінки домогосподарств. Окреслено зовнішні та внутрішні чинники формування споживчої поведінки домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, споживча поведінка, споживання, маркетингові інструменти, культурні чинники, соціальні чинники, географічні чинники, ситуаційні чинники, психологічні чинники, особистісні чинники, знання, ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено домохозяйство как субъект потребления и особая микроуровневая хозяйственная система. Раскрыты сущность и особенности потребительского поведения домохозяйств. Рассмотрены различные подходы к определению потребительского поведения домохозяйств. Определены внешние и внутренние факторы формирования потребительского поведения домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, потребительское поведение, потребление, маркетинговые инструменты, культурные факторы, социальные факторы, географические факторы, ситуационные факторы, психологические факторы, личностные факторы, знания, ресурсы.

ANNOTATION

In the article, household is considered as a subject of consumption and the special micro level of the economic system. It reveals the essence and particularities of the consumer behavior of households. The article considers different approaches to the definition of the consumer behavior of households as well as the identified external and internal factors shaping the consumer behavior of households.

Keywords: household, consumer behavior, consumption, marketing tools, cultural factors, social factors, geographical factors, situational factors, psychological factors, personal factors, knowledge, resources.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сучасного ринку перебуває в прямій залежності від узгодженої взаємодії його суб'єктів, які вступають в різного роду економічні відносини. Ринкова організація економічного життя передбачає співіснування трьох основних інституціональних агентів: держави, бізнесу та домогосподарств. Серед цих суб'єктів досить важливу роль відіграють домогосподарства, оскільки вони виступають обов'язковим елементом у ринковому кругообігу товарів та ресурсів, а їх споживання є найважливішим показником добробуту населення. Незважаючи на свою важливість, у сучасних умовах домогосподарства є найменш дослідженими суб'єктами економіки.

У сучасному суспільстві домогосподарство доцільно розглядати як особливу мікрорівневу господарську систему, яка характеризується не лише соціально-економічним потенціалом, а й певною функціональною структурою, господарсько-економічною та споживчою поведінкою. Воно є основною соціально-економічною одиницею відтворення та реалізації людського потенціалу, шляхом життєдіяльності однієї чи кількох осіб, які спільно проживають та здійснюють спільне ведення домашнього господарства. Одним із важливих аспектів життєдіяльності домогосподарства є його споживча поведінка, особливості якої зумовлені передусім інституціональними та економічними змінами сучасного постмодерного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням споживчої поведінки займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких: І. Альошина, Т. Байбардіна, Р. Блекуел, О. Донченко, Д. Енджел, А. Завісляк, О. Зозульов, Р. Іванова, В. Ільїн, Р. Колядюк, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, В. Максимов, Д. Мейсон, С. Мочерний, В. Пилипенко, О. Прокопенко, А. Старостіна, В. Тарасенко, О. Шафалюк, Р. Шульга та ін.

Однак у сучасній вітчизняній літературі відсутній системний підхід до вивчення споживчої поведінки домогосподарств та окреслення чинників її формування.

Мета статті полягає в аналізі суті споживчої поведінки домогосподарств та окресленні чинників її формування в сучасних соціально-економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи споживання як процес, за якого товари або послуги використовуються споживачем для задоволення власних потреб, споживчу поведінку домогосподарств можна розглядати як систему дій і вчинків індивідів на споживчому ринку, пов'язану зі спрямуванням наявних грошових ресурсів на забезпечення власних потреб та інтересів [2, с. 7].

Розглядаючи сутність та структуру поведінки споживачів, В. Городяненко виділяє дві її форми: власне споживання як процес вилучення корисних властивостей із благ і споживчу поведінку, яка не стосується безпосереднього процесу споживання, однак необхідна для забезпечення її цілісності та завершеності (привласнююча, обслуговуюча, супутня, захисна) [1, с. 187].

А. Максименко пропонує розглядати споживчу поведінку як один із різновидів економічної поведінки відповідно до сфери економіки

поряд із виробничою та обмінною поведінкою. При цьому споживчу поведінку можна трактувати як діяльність, що безпосередньо включена в придбання, споживання й утилізацію продуктів, послуг, включаючи процеси рішень, що передують цій діяльності та слідують за нею [4, с. 144].

Г. Сорокіна розглядає споживчу поведінку як форму соціальної дії, яка характеризується наявністю суб'єктивної (поведінка є сукупністю вчинків та дій, що відображають внутрішнє ставлення людей до умов, змісту та результатів діяльності) та об'єктивної сторін, що являє собою сукупність суспільних відносин людей стосовно споживання [5, с. 11].

Споживча поведінка характеризує комплекс дій споживача, які пов'язані з виникненням та усвідомленням потреби, рішенням здійснити покупку, вибором товару, його використанням або утилізацією [6].

Споживчу поведінку домогосподарств характеризує низка ознак та показників, до яких належать: попит на товари і послуги, споживчі вподобання, структура споживання, способи використання доходів тощо. Особливої уваги сьогодні потребує вивчення сукупності чинників, що впливають на формування споживчої поведінки домогосподарств у сучасних соціально-економічних умовах.

Споживча поведінка домогосподарства визначається такими особливостями:

– домашнє господарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле, єдиний споживач;

– домашнє господарство, отримуючи доходи від продажу послуг факторів виробництва, витрачає їх повністю (після сплати податків) на споживання і заощадження;

– домашнє господарство може споживати всі споживчі блага, які на даний момент виробляються; ці блага уявляються нескінченно подільними, є повна інформація про їх споживчі властивості.

А. Максименко зазначає такі чинники, що визначають споживчу поведінку [4, с. 144]:

1. економічні (дохід, оподаткування);
2. соціокультурні (цінності, норми, традиції, референтні групи);
3. особистісні (вік, стать, життєвий цикл сім'ї, спосіб життя);
4. психологічні (мотивація, потреби, сприйняття тощо);
5. ситуаційні (атмосфера в магазині, ситуація купівлі, час тощо).

На нашу думку, формування споживчої поведінки домогосподарств відбувається під впливом чинників, які можна умовно поділити на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

До зовнішніх чинників можна віднести: культурні чинники; соціальні чинники; маркетингові інструменти впливу на споживчу поведінку; географічні чинники; ситуаційні чинники.

Вагомий вплив на споживчу поведінку домогосподарства здійснюють культурні чинники, належність до певної культури, субкультури та соціального класу. Особливого значення при цьому набуває культура споживання, що характерна для певного суспільства.

Складно переоцінити вплив культурних чинників на споживчу поведінку домогосподарств, оскільки культурне середовище значною мірою формує характер споживання. Різним країнам властиві свої специфічні звичаї, правила, заборони, пов'язані зі споживанням [2, с. 7].

Слід зазначити, що в розвитку споживчої культури важливу роль відіграють генетичні чинники роду та їх вплив на споживчі реакції, які передаються від батьків до дітей. До генетичних чинників, що впливають на споживчу поведінку та передаються в спадок, можна віднести: емоційну стійкість, екстраверсію, соромливість, відчуженість, агресивність, прагнення до досягнень, лідерство, уяву, відчуття благополуччя тощо [6].

Споживча поведінка домогосподарств значною мірою зумовлюється соціально-класовою структурою суспільства. Приналежність членів домогосподарства до певного соціального класу визначає його споживчу поведінку, характер споживання, надання переваги тим чи іншим товарам або послугам. Соціальну стратифікацію часто використовують для сегментації ринку та для позиціонування товарів чи послуг. Споживча поведінка домогосподарства також зумовлена впливом соціальних груп, з якими воно взаємодіє.

Основними засобами впливу на споживчу поведінку в маркетинговому комплексі є реклама, стимулювання збуту та пропаганда. На споживчу поведінку також впливає товарна політика підприємств, зокрема якість товару, бренд, упаковка, гарантії якості, доступність товарів, простота їх повернення, точки продажу, викладка, спосіб продажу, ефективне сервісне обслуговування. Також досить актуальними чинниками споживчої поведінки домогосподарств у сучасних соціально-економічних умовах є ціна товару, її сприйняття споживачем, знижки та програми лояльності.

Географічні фактори – це комплекс, що включає кліматичні умови, релігійні особливості, етнічні впливи та інші складники, які, будучи взаємопов'язаними, впливають на розвиток специфічних культурних цінностей. Окрім того, під час вивчення споживчої поведінки домогосподарств доцільно враховувати національні особливості, культурні відмінності та менталітет мешканців певного регіону.

Ситуаційні чинники впливу на споживчу поведінку – це змінні чинники обставин чи оточення, які посилюють мотивацію здійснення купівлі або знижують її. До таких чинників належить соціальне та фізичне оточення в процесі купівлі. При цьому на купівлю тих чи інших товарів може впливати присутність інших людей. Значною мірою на здійснення купівлі впливають географічне розташування та оформлення магазину, звуки, запахи, освіт-

лення, погода, зовнішній вигляд товару, особистість продавця тощо. Зокрема, фізичне оточення особливе значення має в роздрібних магазинах.

Аналізуючи споживчу поведінку, слід також ураховувати часові характеристики ситуації, пов'язані з моментом здійснення покупки (час доби, день тижня, місяць, сезон).

До внутрішніх чинників формування споживчої поведінки домогосподарств належать: знання та ресурси членів домогосподарства, психологічні чинники, особистісні чинники.

У домогосподарства є три види ресурсів, які воно використовує у процесі прийняття рішення про покупку:

– економічні ресурси: споживча поведінка значною мірою визначається рівнем доходів домогосподарств. Одним із найвагоміших чинників, який впливає на споживчу поведінку домогосподарства, безумовно, є дохід його членів. Саме від нього залежать величина заощаджень, обсяги та якість придбаних товарів і послуг відповідно до наявних смаків та вподобань [2, с. 9]. Поточний дохід визначає покупку продуктів харчування. Впевненість у майбутньому доході є важливою під час купівлі дорогих товарів, товарів тривалого використання та предметів розкоші;

– часові ресурси вказують на те, що споживча поведінка часто обмежена не лише грошовим бюджетом, але й бюджетом часу. При цьому всі товари можна умовно поділити на дві групи: товари, які споживають час, та товари, які допомагають його заощадити;

– пізнавальні ресурси: наявність у членів домогосподарства споживчих знань про товари, місце і час покупки та знання про можливості його використання.

Рушійною силою споживчої поведінки домогосподарств є його потреби та спонукальні дії, спрямовані на їх задоволення.

Споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств значною мірою зумовлюють національно-психологічні особливості, серед яких чільне місце посідає яскраво виражена інтровертність української нації. Вона зумовлює спрямованість на

Рис. 1. Чинники формування споживчої поведінки домогосподарств

внутрішні потреби та є наслідком дії «захисного механізму», що забезпечує можливість українцям зберегти себе як національну спільноту, не асимілюватись з іншими культурами [2, с. 8].

Важливими детермінантами, що визначають споживчу поведінку, є психологічні чинники: мотивація, емоції та почуття.

У маркетингових дослідженнях, спрямованих на вивчення споживчої поведінки домогосподарств (сім'ї), слід ураховувати, що з плином життя структура сім'ї змінюється і проходить кілька стадій розвитку. Цей процес називають життєвим циклом сім'ї та виділяють чотири основні фази.

Фаза I – етап холостого життя, для якого характерний інтерес до моди, розваг, купівлі одягу, меблів, автомобілів, путівок на відпочинок.

Фаза II – молодята без дітей. Даній фазі притаманна найвища інтенсивність покупок, у тому числі товарів тривалого користування.

Фаза III – «повне гніздо». Поява дітей призводить до зростання витрат, купуються побутова техніка, дитячі товари, товари у великих упаковках. Незважаючи на погіршення фінансового становища, часто купують житло. Зі зростанням добробуту сім'я купує все більше товарів, які не є предметами першої необхідності.

Фаза IV – «порожнє гніздо». Дорослі діти живуть окремо. Більшість сімей задоволена своїм матеріальним становищем. Зростає інтерес до предметів розкоші. Після виходу на пенсію доходи сім'ї різко падають, зростає попит на медичні товари та послуги.

Рівень доходів коливається протягом різних періодів, що дає членам домогосподарства змогу перерозподіляти дохід із періодів, коли він високий, на періоди, коли він низький (наприклад, після виходу на пенсію) [3, с. 47].

Висновки. Поєднання цих чинників формує модель, яка описує особливості процесу вибору, придбання та споживання товарів і послуг домогосподарством. Трансформаційні процеси в українському суспільстві зумовили значну трансформацію зовнішніх чинників формування споживчої поведінки домогосподарств, що спричинило значний вплив і на внутрішні чинники споживчої поведінки. Це зумовило певні зміни і в моделях споживчої поведінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василькевич Л.О. Структура поведінки споживачів і характеристика її основних компонентів у системі економічних відносин / Л.О. Василькевич // Економіка і регіон. – 2011. – № 4(31). – С. 187–191.
2. Кізима Т. Споживча поведінка домогосподарств: сутність, моделі, вектори оптимізації / Т. Кізима, О. Шаманська // Світ фінансів. – 2012. – № 1. – С. 7–16.
3. Ларіна Я.С. Поведінка споживача : [навч. посіб.] / Я.С. Ларіна, А.В. Рябчик. – К. : Академія, 2014. – 224 с.
4. Максименко А.О. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують / А.О. Максименко // Соціальні технології. – 2010. – № 44. – С. 140–145.
5. Сорокіна Г.В. Соціокультурний аналіз споживацької поведінки студентської молоді : автореф. дис. … канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 / Г.В. Сорокіна. – Х., 2009. – 20 с.
6. Шаманська О.С. Споживча поведінка домогосподарств: основні чинники та мотиви / О.С. Шаманська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2012/Economics/6_104898.doc.htm.

УДК 336.74

Каліновський Р.О.
аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТРАНСМІСІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

THE TRANSMISSION MECHANISM OF MONETARY POLICY IN UKRAINE: ESSENCE AND WAYS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням грошово-кредитного регулювання в Україні. Визначено поняття трансмісійного механізму. Розглянуто основні канали механізму трансмісії. Обґрунтовано необхідність удосконалення трансмісійного механізму для досягнення цілей монетарної політики. Запропоновано шляхи вдосконалення дії каналів механізму трансмісії.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання, трансмісійний механізм, канали трансмісії, грошова маса, відсоткові ставки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам денежно-кредитного регулирования в Украине. Определено понятие трансмиссионного механизма. Рассмотрены основные каналы механизма трансмиссии. Обоснована необходимость усовершенствования трансмиссионного механизма для достижения целей монетарной политики. Предложены пути усовершенствования действия каналов механизма трансмиссии.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, трансмиссионный механизм, каналы трансмиссии, денежная масса, процентные ставки.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of monetary regulation in Ukraine. The concept of transmission mechanism is defined. The main channels of transmission mechanism are described. The necessity of improving the transmission mechanism for the monetary policy objectives achieving is justified. The ways of the transmission mechanism channels improving are proposed.

Keywords: monetary control, transmission mechanism, transmission channels, money supply, interest rates.

Постановка проблеми. Сучасний етап економічного розвитку України визначається впливом кризових явищ на всі аспекти життя суспільства, що зумовлює потребу розробки й упровадження активних заходів регулятивного впливу для того, щоб мінімізувати дію негативних наслідків кризи на національне господарство. За таких обставин особливо актуальним є дослідження проблем, пов'язаних з оптимізацією дії інструментів впливу грошово-кредитної політики центрального банку на реальний сектор економіки. Зважаючи на те, що у центрального банку немає безпосередніх можливостей впливати на досягнення кінцевих стратегічних цілей грошово-кредитного регулювання за допомогою власних інструментів, з'являється необхідність їх опосередковування певними тактичними цілями, досягнення яких перебуває у сфері прямого впливу центрального банку, тобто передбачає застосування відповідного передавального механізму грошово-кредитного регулювання. Отже, необхідною умовою ефективного впливу грошово-кредитної політики на перебіг економічних процесів є побудова ефективно діючого механізму монетарної трансмісії, що забезпечує передачу відповідних імпульсів монетарного регулювання на реальний сектор.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням трансмісійного механізму грошової політики в Україні присвячені праці таких учених, як Аржевітін С.М., Базилевич В.Д., Баластрик Л.О., Дзюблюк О.В., Міщенко В.І., Радіонова І.Ф., Сліпченко Т.О., Стельмах В.С. та ін.

У даному дослідженні розглядаються, крім іншого, така невирішена частина загальної проблеми, як пошук шляхів підвищення ефективності трансмісійних каналів.

Мета статті полягає у розгляді каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні та пошуку шляхів їх удосконалення з метою підвищення ефективності впливу центрального банку на реальний сектор економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошово-кредитне регулювання економіки здійснюється за допомогою так званого механізму трансмісії. Вперше це поняття ввів Дж.М. Кейнс. Трансмісійним (передавальним) механізмом учений назвав систему змінних, через яку пропозиція грошей впливає на економічну активність [1, с. 205]. Нині існує чимало точок зору на дефініцію досліджуваного поняття. На нашу думку, найбільш повно економічну сутність монетарної трансмісії відображає визначення В.С. Стельмаха, згідно з яким «трансмісійний механізм – це відносини, пов'язані з передачею змін у використанні інструментів грошово-кредитної політики на макроекономічні змінні через складну сукупність ланцюгів проміжних змінних» [2, с. 205].

У процесі реалізації передавального механізму результати дії інструментів центрального банку відображаються на реальному секторі економіки з певним часовим лагом. Спочатку вплив засобів грошово-кредитної політики відображається безпосередньо на грошовій масі, що зумовлює зміну показників фінансового сектору, а саме: відсоткових ставок, валютного курсу, обсягів депозитів та кредитів тощо. Ці зміни, своєю чергою, впливають на прийняття економічними суб'єктами рішень щодо виробництва, споживання, заощаджень, інвес-

тицій тощо. Наприклад, «високі процентні ставки негативно впливають на схильність до інвестицій, а з урахуванням дії мультиплікатора – на всю економіку в цілому» [3, с. 576]. У результаті це призводить до зміни обсягу валового внутрішнього продукту.

Таким чином, схематично етапи дії трансмісійного механізму можна представити так:

Зміна грошової маси → Зміни у фінансовому секторі (відсоткові ставки, валютний курс, обсяги кредитів та депозитів тощо) → Зміни у реальному секторі (інвестиції, споживання, чистий експорт тощо) → Зміна ВВП.

Як уже зазначалося, вплив інструментів монетарної політики на основні економічні показники країни здійснюється через ланцюги проміжних змінних або, іншими словами, канали передавального механізму. Формування тих чи інших каналів залежить від розробленої центральним банком моделі механізму трансмісії. Остання враховує національні особливості економіки, основними з яких є масштаб економіки країни, її відкритість, рівень розвитку, інструментарій і цілі монетарної політики та ін. [4, с. 8–21].

Модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні нині знаходиться на етапі розробки. Успішність завершення останнього великою мірою визначається остаточним формуванням системи каналів.

У структурі монетарного передавального механізму України виділяють такі канали, як *грошовий, процентної ставки, цін активів, кредитний канал і канал очікувань економічних суб'єктів*. Розглянемо кожен з них окремо.

1. *Грошовий канал*, як вважають у науковій літературі, є першим каналом трансмісійного механізму, який реально почали використовувати на практиці. Його дія характеризується безпосереднім впливом пропозиції грошей на стан грошового ринку та рівень цін в економіці.

Дія грошового каналу зумовлена тим, що забезпечення оптимальних темпів приросту грошової бази та грошової маси з метою збалансування структури грошового ринку відіграє вирішальну роль у формуванні рівня інфляції, цін і вартості активів. Критерієм дієвості грошового каналу є дотримання встановлених темпів приросту грошової бази, а також пропорцій зростання грошової маси.

На сьогоднішній день в Україні цей канал використовується достатньо активно, оскільки операційним орієнтиром грошово-кредитної політики є показник грошової бази. У перспективі після запровадження інфляційного таргетування роль цього каналу буде зменшуватися, оскільки операційним орієнтиром грошово-кредитної політики повинна стати процентна ставка [5, с. 42].

2. *Процентний (відсотковий) канал* уважається основним каналом трансмісійного механізму. Його дія полягає у тому, що зміна пропозиції грошей впливає на зміну відсоткових ставок. Останнє призводить до зміни обсягу споживання, заощаджень та інвестицій. Кінцевими показниками впливу є ВВП, інфляція чи інші стратегічні показники [2, с. 208; 4, с. 15].

Схема функціонування відсоткового каналу грошової трансмісії може бути представлена так:

Зміна грошової маси → Зміна відсоткових ставок → Зміна обсягів споживання, заощаджень, інвестицій → Зміна ВВП.

У межах даного каналу виділяють два окремі канали: *заміщення* та *доходу*. Дія *каналу заміщення* полягає у тому, що зміна відсоткової ставки впливає на можливості суб'єктів задовольняти свої потреби, зокрема ставить перед вибором: реалізовувати свої потреби зараз чи заощадити і реалізувати їх у майбутньому. Тобто зниження процентної ставки збільшує поточне споживання, у тому числі за рахунок одержаних кредитів. Останнє стимулює зростання сукупного попиту та обсягів виробництва. «Ріст ставки процента призводить до збільшення обсягів заощаджень, зменшення споживання, що веде до зменшення попиту на кредити. Як наслідок, буде мати місце падіння сукупного попиту та зменшення обсягів виробництва» [6, с. 10].

Дія *каналу доходу* базується на тому, що зміна процентної ставки веде до перерозподілу доходів між кредиторами та позичальниками. Наприклад, зростання процентної ставки сприяє перерозподілу доходів на користь кредиторів. Оскільки кредитори менше схильні витрачати заощадження, ніж позичальники, то наслідком буде зменшення сукупних витрат, що стримуватиме зростання сукупного попиту, зокрема інвестиційного. У кінцевому рахунку матиме місце зниження обсягів виробництва [6, с. 10; 7, с. 252].

Із метою підвищення рівня дієвості та ефективності функціонування процентного каналу трансмісійного механізму необхідними є такі кроки:

– розробка чіткої стратегії монетарної політики;

– розробка індикативної процентної ставки та індикаторів грошового ринку;

– вдосконалення операційної системи регулювання ліквідності банків;

– розвиток вторинного ринку цінних паперів.

3. *Канал цін активів* грошово-кредитної політики діє через зміну відносних цін на фінансові та реальні активи. Центральний банк за допомогою інструментів монетарного регулювання змінює обсяги грошової маси, що позначається на процентних ставках. Зміни останніх впливають на ціни активів, а саме: цінних паперів, іноземної валюти, нерухомості тощо. Це відбувається внаслідок того, що, наприклад, у разі зниження процентних ставок зменшується дохідність грошей як активу. Економічні суб'єкти починають шукати альтернативні об'єкти вкладення капіталу, ціни на які внаслідок збільшення попиту зростають [2, с. 208].

Такі дослідники, як Лисенко Р.С., Сомик А.В., Ніколайчук С.А. та Стельмах В.С., виділяють як складову частину каналу цін активів моне-

тарної політики в Україні *канал валютного курсу*. Останній є ключовим елементом грошово-кредитного регулювання відкритої економіки. «Дія каналу валютного курсу полягає в тому, що у разі зниження внутрішніх відсоткових ставок, що є наслідком збільшення грошової маси, попит на національну валюту зменшується, що призводить до зниження курсу національної валюти, а отже, до зростання чистого експорту і сукупного попиту» [8, с. 108]:

Зміна грошової маси → Зміна відсоткових ставок → Зміна курсу національної валюти → Зміна обсягів чистого експорту та інвестицій → Зміна ВВП.

Ефект від впливу курсу національної валюти на сукупні витрати можна розкласти на ефект зміни відносних цін і балансовий ефект. Ефект зміни відносних цін виявляється у зміні попиту на вітчизняні товари і послуги, які зі зниженням курсу національної валюти стають дешевшими на світовому ринку. Це призводить до зростання сукупного попиту завдяки росту обсягів чистого експорту, який є невід'ємною складовою частиною валового внутрішнього продукту країни.

Балансовий ефект зміни обмінного курсу національної валюти пов'язаний з наявністю у суб'єктів економіки зобов'язань в іноземній валюті. Якщо ці зобов'язання не покриваються повністю активами в іноземній валюті, ріст курсу може призвести до змін власного капіталу та витрат на обслуговування зобов'язань в іноземній валюті [4, с. 18].

Основними напрямами підвищення ефективності дії каналу валютного курсу повинні стати:

– підвищення ліквідності валютного ринку;

– встановлення чітких постійно діючих умов виходу центрального банку на валютний ринок;

– зниження рівня доларизації економіки;

– вдосконалення механізмів хеджування валютних ризиків.

4. Вплив грошово-кредитної політики центрального банку на доступність кредитних ресурсів відображає *кредитний канал*. Він базується на припущенні, що центральний банк впливає інструментами монетарного регулювання на зміну пропозиції кредитних ресурсів через зміну обсягів вільних резервів банківської системи [2, с. 210]:

Інструменти монетарної політики → Зміна вільних резервів → Зміна обсягів кредитів → Зміна обсягів споживання, заощаджень, інвестицій → Зміна ВВП.

Основні напрями підвищення ефективності дії кредитного каналу трансмісійного механізму повинні передбачати:

– поліпшення кредитного та інвестиційного клімату;

– фінансове оздоровлення банківської системи та підвищення її стійкості;

– розробку механізмів надання центральним банком кредитів рефінансування для фінансування інвестиційних проектів (лише для інвестиційних банків);

– покращення банківських кредитних умов та посилення механізмів захисту прав кредиторів.

5. *Канал очікувань* характеризує вплив змін у монетарній політиці на очікування економічних агентів стосовно майбутніх цін та макроекономічної ситуації і, відповідно, на їх рішення щодо обсягів споживання, заощаджень та інвестицій.

Варто зазначити, що дія інструментів грошово-кредитного регулювання відображається безпосередньо на короткострокових ставках грошового ринку. Реакція ж довгострокових ставок на операції центрального банку залежить від ринкових очікувань, довіри учасників ринку до орієнтирів монетарної політики. Якщо грошово-кредитна політика відповідає наміченим цілям, а макроекономічна ситуація є стабільною, вплив каналу очікувань буде незначним. Коли ж має місце невизначеність економічної кон'юнктури внаслідок низької довіри до урядової та монетарної політики, формуються песимістичні очікування, що блокують стимули до економічного зростання.

Наявність негативних очікувань економічних агентів може бути причиною порушення в роботі трансмісійного механізму, зниження впливу інструментів грошово-кредитного регулювання, що може спричинити значне відхилення фактичних значень від цільових показників монетарної політики.

«Про наявність у суб'єктів економіки негативних очікувань певною мірою можуть свідчити й такі показники, як зростання швидкості обертання грошей, збільшення частки кредитів і депозитів, виданих в іноземній валюті, значна питома вага готівки в структурі грошової маси тощо» [4, с. 19].

Варто зазначити, що крім розглянутих каналів, що характерні для економіки України, у межах монетарного трансмісійного механізму виділяють *канали ліквідності, зміни власного капіталу, коефіцієнта Тобіна,* які належать до каналу цін активів, та ін.

Канал ліквідності визначає взаємозв'язок між фінансовими активами, якими володіють домогосподарства, та видатками останніх на товари тривалого користування (машини, домашні побутові прилади, нерухоме майно). В основі функціонування цього каналу є прагнення домогосподарств розподілити доходи між різними активами таким чином, щоб мати можливість у будь-який період часу уникати фінансових труднощів. У зв'язку із цим домогосподарства намагаються частину одержаних грошових доходів зберігати у формі готівки чи високоліквідних дохідних фінансових активів. Якщо в активах домогосподарства значне місце мають вкладення у фінансові активи порівняно з боргами даного суб'єкта, то можна зробити висновок, що ймовірність фінансових ускладнень для даного суб'єкта низька. Такі домогосподарства будуть спроможні купувати споживчі товари довгострокового користування.

Ґрунтуючись на даних припущеннях, дію каналу ліквідності можна охарактеризувати так:

зростання пропозиції грошей призводить до підвищення цін акцій, наслідком чого є зниження ймовірності фінансових ускладнень, і домогосподарства починають збільшувати витрати на товари тривалого користування. Результатом цього буде зростання сукупного попиту і, відповідно, виробництва.

Вплив *каналу зміни власного капіталу* на реальну економіку відбувається так: підвищення обсягу грошової маси призводить до зростання вартості власного капіталу фірм. Наслідком цього (враховуючи, що власний капітал можна використовувати як заставу) є зростання вартості останньої. Це безпосередньо впливає на кредитоспроможність позичальників, у разі зростання якої комерційні банки починають розширювати обсяги кредитування, що, своєю чергою, веде до зростання обсягів виробництва.

Таким чином, оскільки власний капітал позичальника свідчить про стабільність його діяльності і може бути гарантією виконання зобов'язань за кредитними угодами, то зміна власного капіталу клієнтів банку впливає на рішення банків щодо розширення чи звуження процесу кредитування банками своїх клієнтів. Як наслідок, це вплине на обсяги споживання та інвестицій і в результаті відіб'ється на виробництві [6, с. 9–10].

Деякі вчені виділяють даний канал як *широкий канал кредитування* і називають його балансовим. Тоді, відповідно, вплив центрального банку на грошову масу через зміну резервів називається *вузьким каналом кредитування*.

Основою дії *каналу зміни коефіцієнта q Тобіна* є зв'язок між вартістю акцій та інвестиційними витратами фірми. Коефіцієнт q Тобіна визначається як відношення ринкової вартості фірми до відновлюваної вартості її капіталу. Під першою розуміється ціна, за якою дана фірма може бути продана на ринку, тоді як відновлювальною вартістю називається вартість даної фірми за умови, якщо весь її капітал (машини, обладнання, будівлі тощо) був замінений на нове обладнання за цінами, які склалися на поточний момент часу на ринку. Якщо q високий, це означає, що вартість капітального обладнання фірми є меншою порівняно з ринковою вартістю фірми.

Вплив монетарних імпульсів на реальний сектор через даний канал відбувається в такий спосіб: зростання грошової маси підвищує ціни на цінні папери, що веде до зростання ринкової вартості фірм порівняно з відновлювальною вартістю капіталу. У даному разі фірма може випустити нові акції і продати їх на ринку за високими цінами. Залучені додаткові грошові ресурси будуть спрямовані на розширення інвестиційної діяльності, на закупівлю нових машин та обладнання. Таким чином, в умовах незмінних цін на капітальне обладнання зростання коефіцієнта q призведе до підвищення рівня інвестиційних витрат. Наслідком цього стане збільшення сукупного попиту та виробництва [6, с. 10–11].

«Досягнення стратегічних цілей економічного розвитку й успішне застосування усього набору антикризових заходів у вирішальній мірі залежать від ефективності застосування ринкових інструментів монетарного впливу центрального банку на економіку, стандартний набір яких представлений мінімальними резервними вимогами, обліковою політикою та операціями на відкритому ринку. Однак в основі вибору конкретного каналу трансмісійного механізму такого впливу має лежати завдання досягнення максимального ефекту у відносно короткі строки» [9, с. 63].

Висновки. Підсумовуючи, можна зазначити, що реалізація грошово-кредитної політики відбувається за допомогою трансмісійного механізму. Під цим поняттям розуміють відносини, пов'язані з передачею змін у використанні інструментів монетарної політики на макроекономічні змінні через складну сукупність ланцюгів проміжних змінних. Останні також називаються каналами. Кожний із них передає монетарний імпульс від визначених інструментів центрального банку до реального сектору економіки. Ефективність функціонування цих каналів визначається результатом впливу на кінцеві цільові показники, зокрема на валовий випуск.

Аналізуючи розглянуті канали трансмісійного механізму грошово-кредитного регулювання, можна зробити висновок, що для України через відсутність розвинутого фондового ринку характерною є обмежена кількість каналів: грошовий, процентної ставки, валютного курсу, кредитування та очікувань. Окрім цих, існують також канали ліквідності, зміни власного капіталу, коефіцієнта Тобіна та ін.

На сьогоднішній день в Україні трансмісійний механізм грошово-кредитної політики працює недостатньо ефективно, про що свідчить слабкий зв'язок між монетарними заходами центрального банку та динамікою розвитку фінансового ринку і реального сектору. Це зумовлено тим, що до останнього часу в грошово-кредитній політиці України використовувались режими таргетування грошових агрегатів і валютного курсу. В умовах посткризового відновлення економіки реалізація основних засад трансмісійного механізму грошово-кредитної політики відбувалась на тлі макроекономічної нестабільності та монетарних деформацій, пов'язаних із недосконалістю інституційної структури, методів та інструментів реалізації грошово-кредитної політики, а також основних підходів до операційної діяльності центрального банку.

Перспективним напрямом подальших досліджень у сфері вдосконалення функціонування трансмісійного механізму в Україні може стати обґрунтування доцільності розвитку вторинного ринку цінних паперів, що призведе не тільки до пожвавлення грошових та фінансових ринків, а й до більш значного впливу центрального банку на реальний сектор економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
3. Базилевич В. Макроекономіка / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2007 – 703 с.
4. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик [та ін.]. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 9. – 144 с.
5. Міщенко В.І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 96 с.
6. Аржевітін С.М. Канали монетарної трансмісії / С.М. Аржевітін // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – 2009. – Вип. 13. – С. 7–14.
7. Сліпченко Т.О. Напрямки оптимізації монетарної трансмісії за умов транзитивної економіки / Т.О. Сліпченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 250–255.
8. Андрущак Є.М. Трансмісійний механізм грошово-кредитної політики в Україні / Є.М. Андрущак, В.С. Хар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6 – С. 106–113.
9. Дзюблюк О.В. Перспективи оптимізації трансмісійних механізмів грошово-кредитної політики в період кризових явищ на фінансових ринках / О.В. Дзюблюк // Фінанси, облік і аудит. – К. : КНЕУ, 2012. – Вип. 19. – С. 55–64.

УДК 330.83(477-25):656.2]"18/19"

Курбет О.П.
науковий співробітник відділу економічної історії
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

КИЇВСЬКА ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ШКОЛА ПРО МІСЦЕ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ЖИТТІ КРАЇНИ

KIEV SCHOOL OF POLITICAL ECONOMY ON THE PLACE OF RAIL TRANSPORT IN THE ECONOMIC LIFE OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито погляди представників Київської політекономічної школи щодо ролі залізниць як одного з ключових елементів інфраструктури ринкового господарства, значущості шляхів сполучення взагалі та переваг залізниць щодо інших видів транспорту. Проаналізовано погляди вчених щодо обґрунтування необхідності зосередження залізниць у руках держави. Показано важливу торгово-економічну роль України у розвитку залізничного господарства Російської імперії.

Ключові слова: історія української економічної думки, Київська політекономічна школа, інфраструктура, шляхи сполучення, залізнична мережа, друга половина XIX – початок XX ст.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты взгляды представителей Киевской политэкономической школы на роль железных дорог как одного из ключевых элементов инфраструктуры рыночного хозяйства, на значение путей сообщения вообще и преимуществ железных дорог относительно других видов транспорта. Проанализированы взгляды ученых по поводу обоснования необходимости сосредоточения железных дорог в руках государства. Показана важная торгово-экономическая роль Украины в развитии железнодорожного хозяйства Российской империи.

Ключевые слова: история украинской экономической мысли, Киевская политэкономическая школа, инфраструктура, пути сообщения, железнодорожная сеть, вторая половина XIX – начало XX в.

ANNOTATION

The article reveals the views of representatives of the Kiev school of political economy on the role of railways as one of the key elements of the market economy infrastructure, on the value of lines of communication in general and on the advantages of rail transport over other ones. We have analyzed the views of scientists on the need of concentration the railways in the hands of the state. The article displayed an important trade and economic role of Ukraine in the development of the railway sector of the Russian Empire.

Keywords: history of Ukrainian economic thought, Kyiv School of political economy, infrastructure, lines of communication, railway network, the second half of XIX – early XX century.

Постановка проблеми. Сучасна економічна термінологія визначає інфраструктуру ринкового господарства як сукупність структурних елементів економіки, що полегшують рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця, які можуть розглядатися як передумови економічного зростання [1, с. 206–207]. Одним із таких елементів виступає транспорт, що пройшов еволюцію від найпростіших шляхів та засобів сполучення, коли люди використовували худобу, водний транспорт, примітивні візки тощо, до надсучасних електромобілів та безпілотних літальних апаратів.

Досліджуючи розвиток шляхів сполучення, автором зроблено акцент на XIX ст., яке відзначилося появою на мапі світу залізничних колій. Теза стосовно значущості шляхів сполучення для розвитку як окремої галузі, так і господарства країни в цілому, сьогодні не потребує доведення, що актуалізує звернення до наукової спадщини вітчизняних учених-економістів, які вчасно відреагували на актуальну проблему, поставлену самим життям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В історико-економічній літературі наявні дослідження пов'язані як із суто історичними моментами становлення та розвитку залізничного комплексу України, так і з дослідженнями історії економічної думки періоду другої половини XIX – початку XX ст. щодо висвітлення зазначених проблем. У першому випадку особливо цінними є дослідження вітчизняного вченого А.М. Хахлюка, низка праць якого у завершеному вигляді представлена в його монографії [2]. Загальні питання ми зустрічаємо в колективних монографіях Інституту економіки та прогнозування НАН України та окремих роботах, присвячених розвитку даної галузі, а також інших підприємств. Питання залізничного будівництва та залізничної політики загалом у контексті розроблення інституційних механізмів господарського розвитку та теоретичного аналізу фінансових аспектів розгортання кризових явищ в економіці на межі XIX–XX ст. отримали висвітлення в монографії В.В. Небрат [3, с. 296–311]. У галузі історії економічної думки дану проблематику досліджено у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Найбільш помітне місце серед них займають праці Л.Я. Корнійчук, Л.П. Горкіної, В.М. Фещенко, О.Д. Сайкевича, В.Я. Кудлака, О.М. Кудласевич, В.Л. Степанова та ін., в яких здебільшого присутній аналіз здобутків окремих представників Київської політекономічної школи.

Мета статті полягає в аналізі наукових доробок представників Київської політекономічної школи стосовно значення залізничного транспорту для господарського розвитку країни та його місця в інфраструктурі ринкового господарства другої половини XIX – початку XX ст., а також торгово-економічного значення залізничної мережі, що формувалася на українських землях, для розвитку господарства Російської імперії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залізниця відіграла важливу роль у промисловому перевороті та дала потужний поштовх до

розвитку як торгівлі та різних видів промисловості, так і окремих регіонів, вивівши їх на загальноімперський рівень. Це лише посилило дискусії вченої спільноти стосовно проблем розвитку даного виду транспорту, які велися з часів появи перших колій у 1830-х роках. Відтоді змінився характер дискусій, уже не виникало питання про доцільність будівництва залізниць. Фокус уваги змістився на теоретичне обґрунтування вибору форми власності для підприємств даної галузі, необхідності державного регулювання залізничних тарифів (перевізної плати), питання внутрішньої та міжгалузевої конкуренції, ціноутворення тощо. Активну участь у цих дискусіях брали представники Київської політекономічної школи, проявивши широку обізнаність в питаннях, які стосувалися становлення залізничного господарства в провідних країнах світу, і прийшовши до висновків, які витримали перевірку часом. Розробки київських учених-економістів ми зустрічаємо як в авторських курсах (М.Х. Бунге, А.Я. Антоновича, Д.І. Піхна, М.М. Цитовича та ін.) з «Основ політичної економії» та «Поліцейського права», так і в окремих працях, присвячених даній проблематиці, які варіюють від науково-публіцистичних газетних статей до докторських дисертацій.

Засновник Київської політекономічної школи М.Х. Бунге писав, що «XIX століття можна назвати переважно століттям розвитку та встановлення міжнародних засобів сполучення» [4, с. 109], віддаючи при цьому не останню роль залізницям, а Д.І. Піхно вважав, що «залізниці складають найбільш колосальне творіння колосальної техніки XIX століття» [5, с. 18] і що про них «мало сказати, що вони великі підприємства; це – промислові колоси, які завдяки своїм величезним силам знаходяться у винятковому становищі» [5, с. 62]. Для усвідомлення такого виняткового положення залізниць та переваг їх над іншими видами транспорту варто окреслити економічну значимість, якої київські вчені надавали шляхам сполучення. Так, К.Г. Воблий називав засоби сполучення «артеріями народного господарства, якими циркулюють товари» [6, с. 184], а А.Я. Антонович відносив їх до «найбільш капітальних питань народної економії» [7, с. 606], розвиток яких здійснює прямий вплив на економічний побут країни, та погоджувався з думкою економістів, які в розвитку засобів сполучення бачили мірило культури країни [7, с. 607].

М.Х. Бунге виділяв чотири головні властивості, які визначають переваги різноманітних шляхів сполучення: правильність (під якою вчений розумів регулярність), швидкість, безпеку та дешевизну перевезень. І саме залізницю з-поміж усіх видів сполучень він позиціонував як найкращу, адже вважав, що вона може поєднати в собі як правильність зі швидкістю, так і дешевизну з безпекою [4, с. 110, 121].

Близькою до М.Х. Бунге була оцінка залізничного транспорту Д.І. Піхном. Він виокремив три моменти, які визначають важливість залізниць. По-перше, залізниці на відміну від інших шляхів сполучення поєднують у собі всі три фактори перевезення – шляхи, перевізні апарати та рухому силу, – що автоматично робить їх завершеними перевізними установами, які володіють усіма засобами для здійснення перевезення та здійснюють усі операції, з яких складається транспорт. До вищезгаданих трьох факторів перевезення А.Я. Антонович додавав ще й четвертий – управління, яке включало комерційне, технічне та поліцейське управління [7, с. 612–613]. По-друге, стверджує Д.І. Піхно, залізниці є універсальними перевізниками, адже зручні як для масового транспорту, так і для дрібних посилок. І, по-третє, досконалість економічної та технічної організації залізниць дає їм змогу стати найбільш якісним, швидким, зручним, безпечним, регулярним та дешевим видом транспорту, а наявність інших шляхів сполучення слабо зменшить потребу в залізницях [5, с. 16–17].

Своєю чергою, А.Я. Антонович назвав три параметри, за якими можна оцінювати засоби сполучення: швидкість, регулярність/постійність, вартість перевезень. На думку вченого, залізниця є безсумнівним лідером по перших двох параметрах, адже швидкість руху на ній значно перевищує швидкість водного транспорту та транспорту, який рухається по простих дорогах. Рівень регулярності дає змогу наперед розрахувати кожну годину та кожну хвилину руху, чим не могли похвалитись ґрунтові, шосейні та водні шляхи, оскільки зазнавали великого впливу погодних умов: снігові заноси, багно та сезонне замерзання поверхні. Натомість за дешевизною водний транспорт значно переважає залізничні перевезення. Вчений влучно зазначив, що швидкість є пріоритетною не для всіх товарів, деякі за ключовий критерій у виборі шляху сполучення приймають дешевизну. Це стосується більш дешевших товарів, які не потребують швидкого збуту та мають великі запаси.

К.Г. Воблий звів народногосподарське значення залізниць до чотирьох пунктів: 1) більш сприятливий для господарської діяльності розподіл населення; 2) полегшений доступ до нових земель; 3) вирівнювання цін на товари в різних районах; 4) більш рівномірний розподіл капіталу [6, с.185]. Окремо вчений назвав значення залізниць для розвитку промисловості, яке полягало в можливості, створеній рейковим шляхом, перевозити на далекі відстані громіздкі та дешеві товари, такі як вугілля, руда, будівельні матеріали тощо.

Перелічені вченими властивості залізничного транспорту дають змогу говорити про усвідомлення ними його важливого місця у розбудові господарства на ринкових засадах. У будівництві розгалуженої залізничної мережі вони бачили потужний чинник створення національного ринку, зростання господарської активності та полегшення ділової комунікації.

М.Х. Бунге розкрив значення залізниць у міжнародних зв'язках, виокремивши головні результати, які досягаються їхньою діяльністю, і поділив їх на п'ять категорій: політичні (сприяння в утворенні та скріпленні більш обширних держав, полегшення в об'єднанні родинних племен, утворення більш надійних духовних та господарських зв'язків між окремими областями); адміністративні (полегшення завдань управління, якому стає легше приводити до виконання заходи, які воно приймає, переслідувати та попереджати злочини тощо, а отже, зменшення необхідності у дрібних адміністративних поділах території); військові (зміна умов мобілізації військ та ведення війни шляхом полегшення швидкого руху та зосередження великих армій); господарські (збереження господарських сил та посилення їх продуктивності шляхом зростання швидкості руху та пониження плати за перевезення пасажирів і товарів) та цивілізаційні (зближення людей шляхом зменшення часу необхідного для поширення та обміну досягненнями науки та техніки) [4, с. 121–124].

Така класифікація результатів діяльності залізниць найбільш повно та вдало окреслює їхнє значення для різних аспектів життя суспільства. У ній відображено не лише господарське, а й важливе соціальне та цивілізаційне значення залізничного транспорту, який зменшує відстань між культурами та народами і дає людині змогу за декілька років дізнатися те, на що раніше не вистачало цілого життя.

Слід розуміти, що представники Київської політекономічної школи не ідеалізували впливи та наслідки діяльності залізниць і поряд із позитивними результатами виокремлювали також їхні недоліки, пов'язані з:

– зосередженням населення у небагатьох містах і втратою значення проміжних міст, які знаходилися на шляху між головними центрами;

– появою в населенні нового рухливого елементу, який потребує більшої уважності поліцейського управління;

– підвищенням цін на предмети споживання в плодючих містах, які були позбавлені збуту, отже, наскільки виграють виробники, настільки програють споживачі, які живуть постійним доходом [4, с. 124].

На останній момент звертали увагу всі представники Київської політекономічної школи. Деякі дослідники говорили про вирівнювання цін між окремими регіонами, інші – між країнами, однак дане явище отримувало різні оцінки. Так, К.Г. Воблий убачав у ньому позитивний вплив на господарський розвиток, а М.Х. Бунге – негативний. На рис. 1 ми бачимо, що порівняно з 1820-ми роками, у 1860-х роках для Англії ціна на пшеницю зменшилась на 1,45 гульдена за гектолітр, а от для Австрії, навпаки, – зросла на 3,52 гульдена за гектолітр, тобто майже на 45%. Варто розуміти, що це явище можна оцінювати по-різному, залежно від особливостей галузі господарства конкретного регіону/країни та вектору зміни цін. Так, для врожайних регіонів вирівнювання цін може мати негативний характер, оскільки ціни будуть нижчі, ніж за відсутності широкого ринку збуту, а для неврожайних – позитивний, адже ціни будуть знижуватися за рахунок поставок з урожайних регіонів.

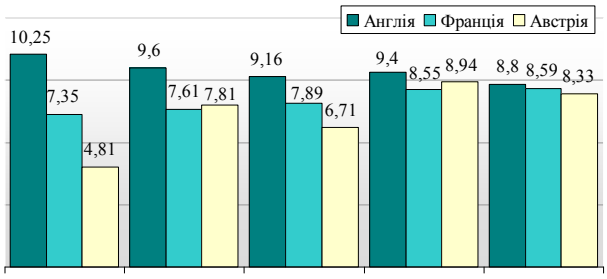

Рис. 1. Ціни на пшеницю в австрійських гульденах за гектолітр, 1821–1870 рр.

Джерело: розроблено автором за [8, с. 499]

Зазначені переваги та результати діяльності залізниць, виокремлені київськими вченими-економістами, мають практичний характер. Поряд із ними варто зазначити думку О.Д. Білімовича про важливу наукову роль дослідження товарного руху на залізницях. Учений пояснив її через можливість визначення на основі дослідження: 1) впливу залізниць на виробництво, обмін та споживання різноманітних товарів; 2) залежності господарських інтересів різних суспільних груп та окремих частин країни – користувачів рейкової мережі – від залізничного транспорту [9, с. II-III].

Стрімке розширення залізничної мережі в останній третині XIX ст. зробило її ключовим елементом інфраструктури ринкового господарства, здатного інтенсифікувати розвиток підприємництва, адже залізниця здійснює збут для всіх виробництв, як наслідок, впливає на пожвавлення виробничої діяльності, викликаючи до життя те, що сама ж буде перевозити. На цю особливість залізничного транспорту звернув увагу М.Х. Бунге. Під час аналізу праці свого сучасника та дослідника залізничного господарства Фірека вчений зауважив момент, який сам Фірек не пов'язав із причинами, що зменшують середній дохід залізниць, а саме розрахунок не на негайний прибуток, а на віддалений [10, с. 391]. Ця риса була характерна для залізничної мережі у США, де на відміну від європейських країн з їхнім прагненням з'єднати важливі торгівельні міста залізниці проводилися туди, де лише згодом планувалася побудова міст. Так, залізниці прокладалися навіть у «найглухіші» місця з надією на швидке їх пожвавлення, і вже через декілька років виникали цілі міста, з'являлися та швидко розвивалися фабрики та зводи, піднімалося землеробство, а залізниця, відповідно, отримувала доходи від економічної діяльності, яку сама ж і уможливила. Йдеться не тільки про розширення внутрішнього ринку, але й про «перенесення» ринкових відносин, ліквідацію

феодальних залишків натурального господарства. Вступаючи в полеміку з російським економістом О.І. Чупровим, М.Х. Бунге запропонував указану рису розглядати як ключову під час аналізу відмінностей фабрики та залізниці як господарських одиниць, відкидаючи інші на кшталт монопольного характеру, який мають як залізниці, так і фабрики, з різницею лише в термінах можливої реалізації [11, с. 343].

Підкреслюючи важливу роль залізниць у розвитку господарства на капіталістичних засадах, київські вчені також приділили увагу значенню Південно-Західного краю, міст України, у тому числі Києва, як осередків торгівлі. Проводячи аналогію з ученням Ф. Ліста, який у залізницях убачав запоруку політичної єдності Німеччини, М Х. Бунге у статті в газеті «Киевлянин» розкрив роль залізничного транспорту як органічного зв'язуючого елемента господарства всієї Росії, адже «тяжіння Росії до Півдня неминуче, і чим менше при цьому буде втрати сил від марного тертя, тим швидшим буде наш економічний розвиток і тим швидше зникнуть наші сепаратистські прагнення, тому що всі здорові сили суспільства знайдуть, в області законних розумних інтересів, достатній простір для своєї діяльності» [12, с. 2 (130)]. Про це М.Х. Бунге писав у середині 1860-х років, ще до «засновницької гарячки» в даній галузі, яка стимулювала швидке зростання промисловості. А статистичний матеріал доводить правильність його думки, оскільки до кінця XIX ст. Південь України перетворився на основну паливно-металургійну базу імперії. Сюди пересунулися центри низки галузей важкої індустрії: кам'яновугільної (у 1900 р. – 68,9% імперського видобутку вугілля (Донбас)); залізорудної (57,2%); металургійної (52%) [13, с. 55]. Уже до 1913 р. із двох основних імперських районів, Домбровського та Донбасу, першість перейшла до останнього (рис. 2), що стало можливим у тому числі і завдяки розвитку мережі залізниць.

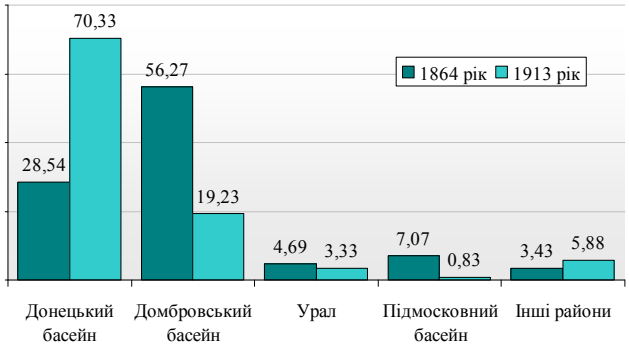

Рис. 2. Питома вага всеросійського видобутку вугілля основних басейнів, 1864–1913 рр. (%)

Джерело: розроблено автором за [14, с. 233]

М.Х. Бунге наголошував також на зручності ландшафту України, який дасть змогу здешевити полотно залізниці за рахунок відсутності потреби у великій кількості тунелів, мостів та величезних насипів [10, с. 403]. Учений звернув увагу на важливу торговельну роль України на межі 50–60-х років XIX ст., а вже наприкінці століття можна було спостерігати вищі темпи зростання довжини залізниць і обсягів перевезень на території України, ніж загалом по залізничній мережі Росії. При цьому по європейській частині Російської імперії пролягало 83% колій, значна частка яких припадала саме на Україну [2, с. 38].

На думку представників Київської політекономічної школи, найбільш могутнім конкурентом залізниць були морські шляхи, адже для більшої частини населення Землі вони були єдиним шляхом транспортування і поєднували максимум переваг та мінімум недоліків водних шляхів. Зокрема, К.Г. Воблий писав, що в усі часи «народи, розділені морями, стояли ближче одне до одного, ніж народи, розділені сотнею верст суходолу» [6, с. 184]. Переваги водного транспорту перед залізничним київські вчені вбачали насамперед у відсутності витрат на облаштування шляхів, на земляні роботи та інші споруди.

Відповідаючи на питання спроможності залізниць конкурувати з морським транспортом, Д.І. Піхно, зокрема, наводить англійський приклад, де конкуренція між цими шляхами сполучення призводить до значного зниження залізничних тарифів. Так, плата за перевезення 1 т пряжі із Глазго до Лондона, писав він, майже в два рази нижча, ніж за перевезення 1 т будь-якого іншого товару того ж класу, адже, на думку директорів підприємств, за вищих тарифів товари перевозились би морем [5, с. 101]. При цьому висновки стосовно водного транспорту Російської імперії зводились до усвідомлення відсутності переваг, якими володіють західні країни, що пов'язувалося з несприятливими кліматичними умовами та незначною кількістю каналів [6, с. 186], а перевезення значної кількості товарів закордонними суднами потребувало розвитку вітчизняного торговельного флоту та суднобудування.

Розуміючи всю важливість залізничної мережі для розвитку господарства, представники Київської політекономічної школи були солідарні в питанні необхідності регулювання управління залізницями з боку держави. Їхні розробки в даному напрямі чи не найбільшою мірою стосувалися регулювання величини залізничних тарифів, найбільш ґрунтовне дослідження яких здійснив Д.І. Піхно, присвятивши даному питанню докторську дисертацію «Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки» (1888). Варто зауважити, що у Російській імперії до кінця 80-х років XIX ст., існувало майже необмежене самостійне встановлення тарифів. Державна монополія на залізничні тарифи була введена лише в 1889 р. До цього залізничні «королі» в перегонах за надприбутками, володіючи монополією на дані перевезення, «чинили свавілля в системі тарифів і на власний розсуд встановлювали класифікацію та номенклатуру вантажів»

[15, с. 101]. У результаті такої діяльності, за словами С.Ю. Вітте, у тарифах був повний хаос [16, с. 224]. Київські вчені, розуміючи цю проблему, пропонували вважати цінність вантажу загальним мірилом під час визначення тарифів, інакше останні будуть несправедливими.

М.Х. Бунге у праці «Полицейское право» вказав на переваги державного управління залізницями, яке уможливить будівництво мережі доріг за єдиним планом, уніфікацію тарифів та загальну систему адміністративного управління, менші фінансові витрати тощо. Також учений наголошував на необхідності послідовного вивчення проблеми та розробки плану дій, який би враховував економічні особливості регіонів та фінансові можливості країни і чітко його притримуватись. Така виважена позиція вченого цілком відповідає уявленням про важливе суспільне та господарське значення залізниць.

Підтримуючи позицію М.Х. Бунге щодо необхідності регулювання державою розвитку залізниць, А.Я. Антонович пояснював це насамперед важливою роллю даного виду транспортного сполучення у житті суспільства. Тому, за його словами, «навіть у тих випадках, коли залізниці влаштовуються за рахунок приватних коштів, без будь-якої допомоги з боку держави, тарифи мають бути контрольовані державою» [7, с. 632]. Аналогічної позиції притримувався і М.М. Цитович, який вважав, що залізниці не можуть знаходитись під повним контролем приватного підприємництва. Натомість держава має будувати та експлуатувати залізничні шляхи, а «якщо вже вони належать приватним підприємцям, то повинні, принаймні, підлягати контролю держави в суспільних інтересах» [17, с. 58]. Вчені наголошували на першочерговому значенні суспільних інтересів у питанні управління залізничною справою, тому правильність їхніх позицій не викликає сумнівів.

Доповненням до зазначених поглядів стали положення, висловлені В.Я. Желєзновим, на користь необхідності регулювання у зазначеній сфері на базі державної, а не приватної власності:

– держава, маючи пріоритетне право у формуванні мережі залізниць, має забезпечити досягнення найкращого господарського результату за найменших витрат, не ставлячи розвиток галузі у залежність від примх приватних підприємців;

– тільки держава в змозі скоординувати мережу залізниць із метою стимулювання важливих галузей промисловості на відміну від приватних підприємців, метою яких є отримання якомога вищих доходів;

– уникнення посередництва у будівництві залізниць, коли фактично приватні компанії здійснювали його за рахунок великих обсягів субсидій;

– стратегічне та загальнокультурне значення залізниць [8, с. 508–511].

Не можна також забувати, що величина тарифів впливає на розвиток народного господарства в цілому, оскільки послугами залізниць користуються практично всі галузі промисловості і всі верстви населення. Тому «зосередження такої влади в одних руках, які розпоряджалися б нею «комерційно», встановлюючи на свій розсуд норми провізних плат, створило б такий економічний абсолютизм, який не може не вселяти страху» [5, с. 240]. Саме тому задовольнити суспільний інтерес у встановленні тарифів зможе лише державна система тарифів, в основу якої має бути закладений принцип платіжної здатності вантажів і витрати провезення. Для цього слід «виробити спільну тарифну схему, поступово видозмінювати її відповідно до вимог життя» [5, с. 255].

Отже, представники Київської політекономічної школи вважали, що виходячи із сутності залізничного транспорту найкращою формою його організації (як системи підприємств) необхідно визнати зосередження управління залізницями у руках держави, при цьому, як зазначав Д.І. Піхно, держава не повинна керуватися будь-якими комерційними міркуваннями.

Висновки. Погляди економістів стосовно місця залізничного транспорту в житті суспільства еволюціонували від переконання в їхній придатності лише для пасажирських перевезень до усвідомлення цінності залізниці як ключового елементу у великих господарських вантажоперевезеннях. Представники Київської політекономічної школи розкрили значущість залізниць для розвитку господарства на капіталістичних засадах. Вони не лише виокремили переваги залізничного виду транспорту над іншими (швидкість, безпека, дешевизна, якість, зручність та регулярність), але й обґрунтували їхню важливу економічну роль. Дослідники розкрили поряд з економічним значенням залізниць вплив останніх на політичну, соціальну та духовно-культурну складові частини життя суспільства.

Представники Київської політекономічної школи здійснили не лише глибокий теоретичний аналіз різноманітних аспектів діяльності залізничного транспорту, практична реалізація їхніх поглядів проявилася у впливі на державну політику, зокрема у підготовці Д.І. Піхном висновків про викуп приватних залізниць у скарбницю тощо. Вчені усвідомлювали необхідність регулювання діяльності залізниць із боку держави, яка могла забезпечити реалізацію не лише більш вигідних у торговому сенсі проектів залізничних мереж (пріоритетних для комерційних інтересів), а й інших, менш вигідних, проте значно більш соціально значущих. Особливу цінність становить розкриття київськими економістами важливого торгово-економічного значення України для Російської імперії.

Підсумовуючи вищезазначене, слід зауважити, що хоча сьогодні порівняно з другою половиною XIX ст. до наземних та водних шляхів сполучення і додались підземні та повітряні, а до гужового транспорту, потягів та пароплавів приєднались надсучасні автомобілі та літаки, роль цієї важливої складової частини інфраструктури в господарському житті сус-

пільства лише посилилась. Це надає особливого значення напрацюванням Київської політекономічної школи та зумовлює потребу в подальших розвідках цієї теоретично значущої сторінки вітчизняної наукової спадщини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інфраструктура / Словник сучасної економіки Макміллана ; пер. з англ. О. Мороз, Т. Мороз ; гол. ред. Д.В. Пірс ; 4-те вид. – Київ : АртЕк, 2000. – С. 206–207.
2. Хахлюк А.М. Залізничний комплекс України: генезис, функціонування, перспективи : [монографія] / А.М. Хахлюк. – Київ : Кондор, 2009. – 300 с.
3. Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні / В.В. Небрат ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – Київ, 2013. – 584 с.
4. Бунге Н.Х. Полицейское право. Государственное благоустройство. Т. II. Курс читанный в Университете Св. Владимира профессором Н. Бунге / Н.Х. Бунге. – Киев, 1877. – С. 107–273 + III. [Оттиск из Университетских Известий 1873, 1876 и 1877 гг.].
5. Пихно Д.И. Железнодорожные тарифы: Опыт исследования цены железнодорожной перевозки / Д.И. Пихно. – Киев : Типо-Литография И. Н. Кушнерева и К°, 1888. – VIII + 255 с. + Прил. С. 114–222.
6. Воблый К.Г. Начальный курс политической экономии (история, теория и финансы) / К.Г. Воблый. – Киев, 1918. – 252 + IV с.
7. Антонович А.Я. Курс политической экономии: Лекции, читанные в университете Св. Владимира профессором А.Я. Антоновичем / А.Я. Антонович. – Киев, 1886. – VI + 654 с.
8. Железнов В.Я. Очерки политической экономии / В.Я. Железнов ; 6-е изд., исп. и доп. – Москва : Типография Т-ва И. Д. Сытина. 1908. – XXIV + 858 с.
9. Билимович А.Д. Товарное движение на русских железных дорогах. Статистическое исследование / А.Д. Билимович. – Киев : Типография Императорского Университета Св. Владимира, 1902. – VI + X + 289 с. + 118 л. табл., диагр., картогр.
10. Бунге Н.Х. Политико-экономическое обозрение 1855–1857 годов. I. Железные дороги Земного шара / Н.Х. Бунге // Отечественные записки. – 1858. – Т. CXVII. – № 4. – С. 371–408.
11. Бунге Н.Х. Монополия железнодорожного царства и ее ограничения. Рецензия на книгу: Железнодорожное хозяйство, его экономические особенности и его отношение к интересам страны. Сочинение А. Чупрова. Москва, 1875 / Н.Х. Бунге // Вестник Европы. – 1876. – № 3. – С. 314–352.
12. Бунге Н.Х. Значение железных дорог для Юго-Западного края / Н.Х. Бунге // Киевлянин. – 1864. – 12 сентября. – № 32. – С. 1–2.
13. Дерев'янкін Т.І. Промисловий переворот в Україні в контексті формування ринку / Т.І. Дерев'янкін // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. пр. – Київ ; Тернопіль, 1998. – Вип. 30. – С. 43–57.
14. Общий обзор главных отраслей горной и горнозаводской промышленности – Петроград : Типография И. Флейтмана, 1915. – 366 с.
15. Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: судьба реформатора / В.Л. Степанов. – Москва : РОССПЭН, 1998. – 398 с.
16. Витте С.Ю. Воспоминания. Т. 1 / С.Ю. Витте. – Москва : Директ-Медиа, 2014. – 425 с.
17. Цытович Н.М. Курс лекций по полицейскому праву (На правах рукописи) / Н.М. Цытович. – Киев : Типография Я.Б. Неймана, И.Т. Фельдзера и Ш.Б. Горенштейна. 1907. – 124 с.

УДК 331.526

Личковська М.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук і права
Одеського південноукраїнського національного
педагогічного університету імені К.Д. Ушинського

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОНЯТТЯ «СТАНДАРТНА ЗАЙНЯТІСТЬ» У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

THE TRANSFORMATION OF THE "STANDARD EMPLOYMENT" CONCEPT IN THE NEW ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу причин виникнення поняття «стандартна зайнятість». Розкрито сутність та основні риси цього поняття. Доведено, що стандартна модель зайнятості еволюціонує з часом, доповнюється новими елементами та відмовляється від якихось попередніх характеристик. Обґрунтована потреба узаконення, впровадження та закріплення нових гнучких форм зайнятості і на цій основі – формування нової моделі стандартної зайнятості, оптимальної для сучасного етапу соціально-економічного розвитку суспільства.

Ключові слова: стандартна зайнятість, нетрадиційні форми зайнятості, традиційна модель трудових відносин, гнучка зайнятість, соціально-трудові відносини.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу причин появления понятия «стандартная занятость». Раскрыты сущность и основные черты этого понятия. Доказано, что стандартная модель занятости эволюционирует со временем, дополняется новыми элементами и отказывается от каких-то предыдущих характеристик. Обосновывается потребность узаконивания, внедрения и закрепления новых, гибких форм занятости и на этой основе – формирования новой модели стандартной занятости, оптимальной для современного этапа социально-экономического развития общества.

Ключевые слова: стандартная занятость, нетрадиционные формы занятости, традиционная модель трудовых отношений, гибкая занятость, социально-трудовые отношения.

ANNOTATION

The article is devoted to analyze the reasons for the emergence of the "standard employment" concept. The essence and main features of this concept are discovered. It is proved that the standard model of employment goes trough evolution over time fulfills with the new elements and refuses from the previous characteristics. There were justified the necessity of legitimating, implementation and consolidation of the new, flexible forms of employment and on this basis the formation of a new model standard of employment which is optimal for the current stage of socio-economic development of society.

Key words: traditional employment, untraditional forms of employment, traditional model of labor relationships, flexible employment, social-labor relations.

Постановка проблеми. Початок XXI століття характеризується розвитком нової інноваційної, креативної економіки. Інноваційній економіці з високою інформаційною та інтелектуальною «місткістю» властивий інноваційний тип зайнятості, а саме гнучкий, динамічний, ефективний, що передбачає постійне оновлення, підвищення якості людського капіталу, реалізацію інтелектуального і творчого потенціалу населення у сфері праці. Зазначені процеси у сфері зайнятості значно впливають на соціально-трудову сферу, оскільки змінюються як структура, так і зміст соціально-трудових відносин, а також усталені параметри ринку праці. З-поміж важливих прикладів змін, що відбуваються в соціально-трудовій сфері, слід назвати появу та все більш інтенсивне впровадження нових гнучких форм зайнятості населення. Все це обумовлює, що дослідження тенденцій і суперечностей трансформації зайнятості є важливим науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження основних засад формування ринку праці та зайнятості населення, розвитку соціально-трудової сфери висвітлені в працях С.І. Бандура, Д.П. Богині, І.К. Бондар, В.М. Геєця, М.С. Герасимчука, С.А. Дикунова, І.С. Каленюка, А.М. Колота, Г.І. Купалової, В.І. Куценко, Е.М. Лібанової, Н.Д. Лук'янченко, І.Л. Петрової, В.М. Петюха, А.А.Чухно, М.В. Шаленко та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність праць як українських, так і зарубіжних учених, присвячених розкриттю різних аспектів та особливостей розвитку гнучких форм зайнятості у національній та світовій економіці, практично не існує ґрунтовних праць щодо зміни суті самого поняття «стандартної зайнятості». Як правило, в усіх роботах науковці протиставляють поняття «гнучких» та «стандартних» форм зайнятості. Між тим у новій економіці «гнучкі форми зайнятості» стають все більш типовими, тобто виникає потреба зміни суті самого поняття «стандартна зайнятість». Вищезазначені обставини обумовлюють актуальність нашого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні генезису поняття «стандартна зайнятість» в розрізі складових, що його формують, на основі розгляду теоретичних та методичних підходів, проведення аналізу основних тенденцій і розробки економічних заходів, спрямованих на оновлення сутності цього поняття у новій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча ринок робочої сили існує не одне століття, суть його залишилась та сама: забезпечення раціоналізації виробництва і зайнятості, регулювання та раціональне розміщення трудових

ресурсів; узгодження економічних інтересів в системі суспільного поділу праці тощо. Однак форми, інституціональні межі, механізми, за допомогою яких він функціонує, зазнали серйозних змін, зумовлених багатьма причинами.

Ми згодні з професором О.В. Жаданом, який вважає, що форми стандартної зайнятості (у сучасному розумінні) стали швидко поширюватися лише наприкінці XIX століття у зв'язку зі стрімкою індустріалізацією. Подальший розвиток масового промислового виробництва і конвеєрних технологій у поєднанні з фордистсько-тейлористськими підходами до організації праці сприяли розвитку саме таких форм зайнятості (стандартних, уніфікованих). Тому згодом вони вже домінували в усіх індустріальних економіках протягом більшої частини XX сторіччя [1, с. 2]. Далі він зазначає, що схожі умови праці породжували схожі соціальні інтереси. На цій соціально-економічній базі виникли і зміцнилися профспілки і партії марксистської орієнтації як професійні і політичні виразники спільних інтересів працівників. Професійні спілки залишалися численними і політично впливовими, поки «стандартні» працівники домінували у складі сукупної робочої сили кількісно і якісно. За цих умов зайнятості створювались і розвивались діючі в розвинених країнах процедури колективних договорів і соціального партнерства, трудове законодавство і система соціального захисту [1, с. 2]. Під час влаштування на роботу на підприємство чи в установу робітник отримував повну зайнятість, безстроковий трудовий договір, колективну тарифну угоду, що визначала розмір заробітної плати, тривалість робочого часу, відпустки, порядок найму та звільнення, форми компенсування ризику, систему соціальних виплат тощо – тобто все те, що надає людині впевненість у майбутньому та відчуття гідного життя. При цьому робітник працював під безпосереднім керівництвом роботодавця або призначених ним керівників. Так, формувалися погляди на стандартну зайнятість в сучасному вигляді, тобто із теоретичної точки зору погляди на стандартність зайнятості змінювалися залежно від умов соціально-економічного розвитку суспільства.

Таким чином, стандартизація була пов'язана з індустріалізацією і добре вписалася в рамки соціалістичного господарства, полегшуючи планування і мобілізацію трудових ресурсів, а також політико-ідеологічний контроль за працівниками [1, с. 5].

Між тим, як підкреслює професор О.В. Жадан, навіть у той час поряд із домінуючими стандартними формами зайнятості існував досить великий сегмент ринку праці, що включав альтернативні робочі місця і працівників, зайнятих у нестандартних умовах. Така неоднорідність знайшла відображення в теоріях дуалізму ринку праці під назвами «теорія вторинного ринку праці», «теорія периферійних робочих місць» тощо. Крім того, питома вага стандартних працівників в економіці розвинених країн коливалася циклічно, скорочуючись у періоди рецесії (наприклад, за рахунок зростання частки працюючих неповний час) і зростаючи в періоди підйому [1, с. 2].

З 70-х років XX сторіччя комплекс умов, за яких стандартна зайнятість могла домінувати, почав руйнуватися. Рух у напрямі постіндустріальної, гнучкішої економіки став загальновизнаним фактом. Відповідно, кількість сегментів робочих місць, що передбачають відносини зайнятості, відмінні від стандартних, помітно збільшилась [2, с. 6–7].

Ще більш разючі зміни відбуваються на початку XXI сторіччя. Щодо цього відомий фахівець в галузі соціально-трудових відносин професор А.М. Колот у своїх чисельних роботах стверджує, що у сучасній економіці новим стає все або майже все, а головне – рушійні сили її розвитку. Так, нові технології (інформаційно-комунікаційні, нанотехнології, біотехнології тощо) є не традиційним розвитком продуктивних сил, а принципово новою виробничо-економічною системою [3, с 14]. І далі він пише, що «інтенсивне впровадження нових прогресивних технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, усе більше зумовлює як трансформацію форм зайнятості, так і зростання вимог до суб'єктів трудової діяльності» [4, с. 73]. Сьогодні зменшуються обсяги стандартної зайнятості, а традиційна практика закріплення робочого місця за працівником на тривалий термін втратила актуальність, розвиток інформаційних технологій створив передумови для утвердження новітніх режимів праці, котрі полегшують людську працю, пересувають її на новий ступінь складності та змістовності [5, с. 169].

Крім того, впровадження та використання виключно стандартних методів і форм зайнятості (режим повного робочого дня на базі безстрокового трудового договору) не завжди сприяють досягненню найбільшого ефекту. На жаль, не завжди це розуміють сторони соціально-трудових відносин, які сприяють гальмуванню розвитку інновацій. Так, у головному законі нашої держави – у Конституції України – проголошено право кожного без винятку громадянина на гідну та добровільну працю. Проте сучасні методи та форми зайнятості, що закріплені в чинних нормативно-правових документах, не можуть це право забезпечити. Отже, цілком справедливо виникає потреба узаконення (формалізації), впровадження та закріплення інших нових, гнучких форм зайнятості, які, на наш погляд, значною мірою допоможуть вирішити зазначені вище проблеми. Ми погоджуємось з І.Д. Котляровим, який вважає, що сама модель традиційної зайнятості при капіталізмі, по суті, є лише найбільш типовою схемою залучення трудових ресурсів, що еволюціонує з часом, доповнюється новими елементами та відмовляється від якихось попередніх характеристик [6, с. 229, 230]. Фактично це озна-

чає, що стандартна (типова) модель зайнятості є оптимальною лише для деякого етапу соціально-економічного розвитку суспільства, тобто для кожного етапу розвитку типовою буде своя модель Тому ми рекомендуємо відмовитись від того, щоб називати нові, гнучкі форми зайнятості «нестандартними» чи «атиповими», що породжує негативне ставлення до них.

Таким чином, характерними ознаками розвитку сучасної економіки, соціально-трудових відносин та сфери зайнятості є поширення гнучких її форм одночасно з існуванням традиційних. Причому у світовій економіці спостерігається тенденція поступового зменшення числа працівників, зайнятих у традиційних умовах та відповідного поширення нових гнучких форм зайнятості, незважаючи на наявні обмеження і навіть прямі заборони.

Отже, сучасний стан системи соціально-трудових відносин може бути охарактеризований як «транзитивний», перехідний, в якому одночасно співіснують індустріальна та постіндустріальна конфігурації системи. Цей стан зумовлений контрпродуктивним впливом певних факторів, що перешкоджають логічному завершенню трансформаційного процесу – затвердженню постіндустріальної системи зайнятості – і утримують систему в точці біфуркації (роздвоєння), в якій її стан відрізняється крайньою нестабільністю і невизначеністю еволюційних перспектив. Штучне стримування розростання трансформаційних змін негативно відображається на загальній ефективності функціонування системи зайнятості загалом, що призводить до недовикористання резервів підвищення продуктивності праці та недовиробництва суспільного продукту. Як головні причини стримування можна назвати, по-перше, наукову невизначеність – недоопрацювання концепції та парадигми нової системи соціально-трудових відносин [3, с. 8–9; 7, с. 35], по-друге, небажання власників індустріального капіталу надавати працівникові свободу у визначенні цільової функції трудових зусиль, що становить загрозу їх домінуючій позиції в системі соціально-трудових відносин, по-третє, неготовність держави та профспілок до зміни поточної сфери трудової діяльності, моделі організації соціально-трудових відносин та умов праці, по-четверте, неготовність самих працівників до зміни їх трудової діяльності та умов праці.

Для працівника гнучкість ринку праці, що виявляється в можливостях створення тимчасових, неповних чи неформальних робочих місць, асоціюється насамперед з відсутністю соціального захисту та перспектив вертикальної кар'єри, а також з низькою оплатою.

Позиція ж профспілок обумовлена їх природою та цілями функціонування. За оцінкою Федерації профспілок України поширення нестандартної зайнятості становить реальну загрозу. Така зайнятість не тільки веде до погіршення умов та оплати праці, напруження відносин між працівниками, а й негативно впливає на їх єдність і перешкоджає вступу до профспілки. Більше того, Федерація профспілок України активно протидіє поширенню нестандартної зайнятості. Так, 2013 р. був оголошений роком боротьби профспілок проти нестандартної зайнятості [8].

Крім того, як підкреслює професор О.В. Жадан, економічна теорія та емпіричні спостереження переконливо свідчать про те, що диверсифікація відносин зайнятості негативно пов'язана з жорсткістю трудового законодавства. Українське трудове законодавство значно обмежує для найманих працівників будь-які відхилення від стандарту, але реальні тенденції розвитку ринку праці значно відрізняються від нормативних вимог. І чим наполегливіше намагається держава загнати соціально-трудові відносини в жорсткі рамки стандартної зайнятості, тим нижче (за інших рівних умов) буде конкурентоспроможність робочої сили. Чим жорсткіше регулювання зайнятості, тим вище насамперед ризик для груп працівників зі зниженою конкурентоспроможністю опинитися серед нестандартно зайнятих. Жорстке законодавство про захист зайнятості значно підвищує витрати роботодавців і тим самим робить стандартного працівника «дорожчим», скорочуючи попит на його послуги [1, с. 6]. Тому формальні правила, як би надійно захищаючи постійних працівників від звільнень і обмежуючи гнучкість зайнятості і робочого часу, реально лише сприяють зменшенню масштабів стандартної зайнятості, виштовхуючи з неї перш за все жінок, молодь, літніх, малоосвічених і некваліфікованих. Та й кваліфіковані робітники за таких умов все частіше починають вибирати неформальну модель зайнятості.

Все це стримує процес трансформації системи зайнятості, підвищує її нездатність перебудовуватися під час виконання завдань, якщо цього потребують обставини, і знижує здатність до інновацій.

Висновки. Дослідження сутнісних характеристик гнучкої зайнятості, причин і наслідків її поширення на національному ринку праці в сучасних умовах дали змогу зробити певні висновки.

1) Гнучкі форми праці є атрибутом високорозвинутого виробництва і належать до явищ, що характеризують нову стадію розвитку економіки, переходу її до постіндустріального суспільства. Нова якість гнучкості ринку праці у різних її формах та виявах значно впливає на соціально-трудову сферу, оскільки змінюються як структура, так і зміст соціально-трудових відносин.

2) Безперспективно боротись з гнучкою зайнятістю шляхом заборон або обмежень. Такі робочі місця з'являються і поширюються, незважаючи на наявні обмеження і навіть прямі заборони. Очевидно, що диверсифікація продовжуватиметься і прискорюватиметься, оскільки вона є універсальною тенденцією і сховатися

від неї неможливо. І чим раніше це усвідомлюють науковці і практики у сфері регулювання ринку праці, тим краще.

3) У глобалізованому світі диверсифікація відносин зайнятості перетворюється на важливу конкурентну перевагу. Від неї багато в чому залежить здатність ринку праці успішно пристосовуватися до стрімких змін в економічному, соціальному та інституційному середовищах.

4) Флексибілізація ринку праці – це не тоталітарний демонтаж системи його регулювання і ліквідації соціальних гарантій трудящих, що обов'язково привело б до серйозного загострення соціальних відносин, а пошук нового механізму функціонування ринку праці, який дав би змогу з найбільшою оптимальністю поєднувати економічну ефективність з соціальним прогресом суспільства. Як зазначає професор О.В. Жадан, оптимальна міра гнучкості ринку праці – це ретельно вивірений і мінливий у часі баланс між захисними заходами для працівника і ліберальними нормами використання праці для роботодавця за наявності ефективної системи регулювання зайнятості [1, с. 4].

5) Диверсифікація відносин зайнятості негативно пов'язана з жорсткістю трудового законодавства. Чим наполегливіше намагається держава загнати соціально-трудові відносини в жорсткі рамки стандартної зайнятості, тим нижче (за інших рівних умов) буде конкурентоспроможність робочої сили та ширше сектор неформальної економіки.

6) Інституційне середовище повинно стати більш адаптованим до інноваційних типів трудових контрактів, що сприятиме їх цивілізованому розвитку. Як відомо, різноманітність – умова існування та джерело сили ринкової економіки. Це певною мірою відноситься також і до відносин зайнятості, що формуються на ринку праці.

7) Гнучкий ринок праці дає змогу пристосуватись до змінних умов праці, забезпечує можливість для переходу працівника від однієї форми зайнятості до іншої, визначає широкий спектр умов найму, отримання заробітної плати, додаткових виплат, організації робочого часу, форм і методів праці. Як стверджує В.М. Петюх, «під гнучкістю ринку праці треба розуміти комплекс заходів соціально-економічного, виробничого та юридичного характеру для пристосування діяльності підприємства до мінливих умов господарювання» [9, с. 168].

8) Формування нових відносин в сфері праці вимагає від держави проведення активної політики в сфері зайнятості населення з метою ефективного використання трудових ресурсів. Держава має забезпечувати не тільки стабільність економіки, але й її розвиток на основі сприяння приватному підприємництву та використанню ринкових мотиваторів. Це стосується, наприклад, вжиття державою заходів нормативно-правового, фінансового, економічного характеру для врегулювання питань впровадження, розвитку та використання гнучких форм зайнятості, зокрема передбачивши як право вибору працівників, так і захист й розширення їх соціальних і трудових прав, тобто формалізації нових гнучких форм зайнятості та створення нової моделі «стандартної зайнятості». Незважаючи на те, що світова практика виробила безліч таких механізмів, неможливо передбачити сьогодні готову систему функціонування ринку робочої сили.

Для визначення подальших перспектив досліджень в цьому напрямі ще раз звернемось до роботи професора А.М. Колота, з висновками якого ми повністю погоджуємося. Професор А.М. Колот вважає, що все це потребує не просто оновлення поняттєвого апарату, але й наукової розбудови нової парадигми теоретичних знань про людину, її працю та відносини, що виникають у процесі трудової діяльності, опрацювання нової концептології соціально-трудового аналізу, абсолютно нової вербальної формалізації явищ і процесів, що зародились і наростають у соціально-трудовій сфері під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та формування нового типу людини праці [3, с. 8–9; 7, с. 35]. Такі обставини актуалізують подальші наукові дослідження у цих напрямах, тому що тільки ґрунтовне наукове опрацювання та наукова визначеність дадуть змогу впровадити конкретні заходи щодо гармонійного функціонування ринку робочої сили та всіх його елементів. Це знизить рівень непродуктивної зайнятості, підвищить конкурентоспроможність робочої сили, розширить соціальне залучення населення через ринок праці та забезпечить інтелектуальним потенціалом інтенсивний вектор розвитку економіки. Дуже перспективними стають наукові дослідження причин існування та поширення гнучких форм зайнятості, їх формалізації, інституціонального та правового забезпечення, конструювання нових моделей повноцінного соціального партнерства між державою, бізнесом і пересічними громадянами у сфері праці та зайнятості тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жадан О.В. Причини та наслідки поширення нестандартної зайнятості на національному ринку праці / О.В. Жадан // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Вип. 3 (46). – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2014. – С. 1–8.
2. Моторна І.С. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання / І.С. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 6–12.
3. Колот А.М. Людина і нова економіка: діалектика розвитку / А.М. Колот, О.І. Кравчук // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / голова редкол. А.М. Колот. –№ 1 (9). – 2015. – С. 8–29.
4. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : [моногр.] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. Каленюк І.С. Новітні тенденції у сфері зайнятості в Україні / І.С. Каленюк // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління. – 2012. – № 1 (3). – С. 168–172.

6. Котляров І.Д. Методологічні основи дослідження нестандартних форм зайнятості / І.Д. Котляров // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2015. – № 1 (9). – С. 227–237.
7. Колот А.М. Теоретико-методологичні засади гідної праці: проблеми та напрямки розвитку / А.М. Колот, О.А. Герасименко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / голова редкол. А.М. Колот. – № 2 (10). – 2015. – С. 21–43.
8. Кулик Ю.О. Нестандартна зайнятість – загроза для економіки / Ю.О. Кулик // Golos.ua. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.golos.ua/politika.
9. Петюх В.М. Ринок праці : [навч. посіб.] / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 1999. – 288 с.

УДК 339.926:327.3

Македон В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і соціальної роботи
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»»

ГЕОЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД

GEO-ECONOMICS AND ITS INFLUENCE ON DEVELOPMENT STRATEGY OF COUNTRY NATIONAL ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті визначені теоретичні уявлення про феномен геоекономіки та визначені актуальні складові її наповнення. Охарактеризовано орієнтири застосування геоекономічного підходу під час формування стратегії розвитку національної економіки країни. Визначено багатошаровість поняття геоекономіки, що дає змогу формувати підходи стосовно стратегії розвитку національної економіки в безлічі внутрішніх і зовнішніх просторів.

Ключові слова: геоекономіка, геоекономічний простір, стратегія розвитку, світове господарство, національна економіка, глобальна економіка, теоретичний дискурс.

АННОТАЦИЯ

В статье определены теоретические представления о феномене геоэкономики и определены актуальные составляющие ее наполнения. Охарактеризованы ориентиры применения геоэкономического подхода при формировании стратегии развития национальной экономики страны. Определена многослойность понятия геоэкономики, что позволяет формировать подходы относительно стратегии развития национальной экономики в огромном количестве внутренних и внешних пространств.

Ключевые слова: геоэкономика, геоэкономическое пространство, стратегия развития, мировое хозяйство, национальная экономика, глобальная экономика, теоретический дискурс.

ANNOTATION

In the article were certain theoretical ideas about the geo-economics phenomenon and the actual constituents of its filling. Was reference-points the geo-economics application approach and described at forming of development strategy of country national economy. Were certain the concept of multi-lay redness by geo-economics, that allows to form approaches in relation to development strategy of national economy in enormous amount of internal and external spaces.

Key words: geo-economics, geo-economics space, strategy of development, world economy, national economy, global economy, theoretical discurs.

Постановка проблеми. Роль геоекономіки як науки про просторові економічні відносини між державами різко зросла у сучасному світі. Це викликано справжньою геоекономічною революцією, пов'язаною з розпадом біполярної моделі світу і бажанням постсоціалістичних країн визначити свій новий міжнародний статус у зв'язку з переосмисленням ними своїй цивілізаційній ідентичності. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває вивчення геоекономіки і геоекономічного бачення світу. Актуальність і необхідність визначення поточних визначальних тенденцій і процесів в геоекономіці пов'язані з тим, що сьогодні держави не можуть вже дозволити собі самостійно вирішувати соціально-економічні проблеми без врахування інтересів сусідів, інституційних обмежень та трендів світової економіки. Усе це служить одній з важливих причин загострення геоекономічних проблем сучасного світу, так само як і підвищеного інтересу до геоекономіки та її стратегічних проявів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню основного предмета вивчення геоекономіки як сучасного інструментарію дослідження світогосподарських та національних політико-економічних процесів, а також головних її методологічних принципів і концепцій присвячена значна кількість наукових робіт. Серед таких публікацій що стали класичними і визначальними, слід відзначити праці О. Білоруса, Р. Вейда, А. Гальчинського, Б. Гослінга, В. Дергачова, К. Жана, Р. Корзєнівіца, Е. Кочетова, Є. Лютвака, Д. Мартена, Ж.-Л. Мецжера, Т. Морана, П. Савони, Дж. Фаєрбауга, А. Філіпенка, В. Яковця.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В усіх дослідженнях, присвячених геоекономіці, вона розглядається здебільшого як синтез двох дискурсів: географічного й економічного, не враховуючи культурологічні, інституційні, логіко-історичні, логістичні та інфраструктурні фактори глобалізаційних процесів. Саме ці доводи і сформували необхідність поглиблення досліджень проявів геоекономіки на сучасному етапі світової економіки.

Мета статті полягає у визначенні ролі геоекономіки та її складових у розробці стратегії структурних змін в економічному просторі окремої національної економіки. Крім того, необхідними є розширення теоретичних уявлень про структурне наповнення феномена «геоекономіка» і відхід від географічного і економічного її представлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна держава піклується про своє майбутнє, вибудовуючи стратегічну перспективу, формуючи власну доктрину і стратегію розвитку. Розробка фундаментальних основ національної доктрини і стратегічного арсеналу її реалізації у сучасному світі обумовлюється декількома принциповими орієнтирами.

1) Всеосяжна глобалізація стирає кордони між внутрішньою і зовнішньою сферами діяльності, між внутрішньою і зовнішньою політикою. Всесвітні глобальні потоки і процеси в економічній, фінансовій, виробничій, соціальній, політичній та інших сферах стають орієнтирами розвитку будь-якої національної економіки [1, с. 18–19].

2) Нестримно набирає силу процес економізуючої політики, яка означає:

– досягнення цілей, вирішення політичних завдань економічними методами;

– зсув вектора стратегічного розвитку від політичних, ідеологічних, силових та інших методів до економічних;

– у зовнішньому середовищі спостерігається пріоритет геоекономічних інтересів над геополітичними і геостратегічними.

3) Назріла необхідність застережливого вивчення того середовища (у нашому випадку – геоекономічного простору), в якому належить функціонувати національному господарству, тенденцій його подальшого розвитку. Все це слід брати до уваги, оскільки світова система сама по собі виступає як структура, що динамічно розвивається. Таким чином, перший крок – це сприйняття внутрішнього економічного «регламенту» світової господарської системи (геоекономічного «регламенту») [1; 2].

4) Умова розробки прийнятної стратегії – виявлення закономірностей трансформації національної економіки, які впливають на формування цілісної системи економічної взаємодії зі світовою господарською системою, на її характер. Йдеться про моделі зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки із зовнішнім економічним середовищем.

Якщо ми говоримо про включення національної економіки в глобальну світову систему, про основні параметри і орієнтири такого включення, то необхідним є з'ясування сутності глобальних трансформацій та їхнього впливу на національні економіки різних країн. Для цього виокремимо принципово важливі моменти, що визначають умови і платформу взаємодії національної економіки із зовнішньою сферою.

1. Коли лунають заклики сміливіше виходити за національні економічні межі, виникає питання: що означає виходити в зовнішню економічну сферу? Парадокс в тому, що жодна національна економіка ніколи з неї і не виходила, оскільки будь-яка національна економіка є нерозривною частиною єдиного світового геоекономічного простору і вже через це бере участь в світовому відтворювальному процесі, і природно, реалізація товарів на світовому ринку певною мірою опосередкує цей процес.

Виробничі інфраструктури багатьох національних економік не пов'язані через світовий ринок з передовими виробничо-технічними комплексами. У таких країнах небагатий вибір високоефективних експортних статей (особливо машин і устаткування), як наслідок – постійний дефіцит валютних коштів обмежує імпорт високопродуктивних машин, устаткування, новітніх технологічних процесів [3].

2. Якщо розглядати це питання глибше і з позицій суспільного розподілу праці, спостерігається не повною мірою виконання національною економікою своїх господарських обов'язків, бо світовий відтворювальний процес через об'єктивний суспільний розподіл праці наділяє економічні структури, у тому числі і будь-яку національну економіку, певними виробничими обов'язками. Цим зумовлений розподіл суспільної праці в усесвітньому масштабі, і відомо, що воно далеко вийшло за межі загального розділу. З'явилася нова межа розподілу праці в міжнародній сфері – міжанклавна. При такій різноманітності форм розподілу праці, що створюють гігантські можливості для заняття різноманітних ніш в геоекономічному просторі, національні економіки залишаються поза межами світової відтворювальної системи.

3. Виникла необхідність переламати подібну ситуацію. У чому причина пасивного, незадовільного включення величезного числа національних економік в усесвітній господарський відтворювальний ланцюг? Які проблеми вважати за вузлові і як їх вирішувати? Центральна умова – необхідно підсилити сприйнятливість національного господарства до новітніх тенденцій розвитку світогосподарської сфери. Своєчасне врахування елементів, що зароджуються в надрах світогосподарської сфери в її відтворювальному ядрі, повинно стати основою функціонування сучасного зовнішньоекономічного комплексу будь-якої національної економіки.

4. Під впливом науково-технічного прогресу, що революціонізував сучасні продуктивні сили, легко і сміливо долаються національні межі виробництва. Міжнародна кооперація «розтягує» галузеві виробничі потужності по різних регіонах світу. Технологічна кооперація завершує і зміцнює цей процес, розриває локальний технологічний ланцюжок, сприяє створенню хоча і винесених за національні рамки, але тісно пов'язаних, узгоджених один з одним виробництв. Відповідно, розвиненішою і однорідніщою стає виробнича інфраструктура (транспорт і комунікації, енергопостачання тощо). Цей процес розростається в світовому господарстві.

5. У національній економіці як складовій частині сучасного світового господарства задіяні практично всі його атрибути. Проте проблема полягає в тому, що вони розвиваються повільно, а у багатьох випадках знаходяться тільки в зачатковому стані. Це відноситься і до новітніх форм товарної продукції, формування адекватних йому організаційно-економічних структур, до становлення внутрішнього ринку, до процесу виробничої і територіально-виробничої інтеграції, розвитку спільного підприємництва, новітніх методів вивчення ринків, питань ціноутворення [2; 4, с. 86–90].

Сучасна ситуація вимагає прискореного розвитку цих атрибутів в національних економіках, для чого необхідні могутні каталізатори,

злам усіляких бар'єрів на шляху налагодження виробничо-технологічної співпраці. Інакше кажучи, необхідні не тільки вихід «у зовнішній світ», але і включення ланки всесвітнього інтернаціоналізованого відтворення в національне економічне середовище.

Процес «визрівання» інтернаціоналізованого відтворювального ядра (шару) у національних межах кореспондується і коректується геооточенням – світовою валютно-фінансовою сферою, ринком кредитних грошей, міграцією робочої сили тощо. Ці ринки формують своєрідне всесвітнє економічне середовище, в якому в зваженому стані знаходяться національні економіки, йде постійне перетворення різних їх економічних, виробничих та інших структур, що сполучаються в єдині відтворювальні ланцюги: у національних рамках виникають вогнища інтернаціональної вартості, які розростаються під дією знову ж таки впливу світогосподарського середовища [5].

Таким чином, під час підсумовування приведених вище ключових акцентів виявляється сутність геоекономіки. Геоекономіка – це концепція зовнішньоекономічної стратегії і формування зовнішньоекономічних доктрин, яка вписується в загальну теоретичну панораму, що складається з трьох взаємообумовлених і взаємозалежних частин:

1) світова господарська система: внутрішній економічний «регламент»;

2) зовнішньоекономічна макромодель: генезис системи зв'язків національної економіки із зовнішньою сферою;

3) стратегічний арсенал реалізації національної доктрини (технологія операцій на світогосподарській арені – високі геоекономічні технології).

У свою чергу, ці частини підрозділяються на рівні і блоки. Всі разом вони дають уявлення про систему «геоекономіки» (рис. 1).

Геоекономіка включає:

– концептуальні переконання, що відображають інтерпретацію глобального світу через систему економічних атрибутів;

– винесену за національні рамки систему економічних атрибутів і економічних відносин, що визначають контур глобального економічного простору, в якому розгортаються світові економічні процеси;

– симбіоз національних економік і державних інститутів, переплетіння національних і наднаціональних економічних і державних структур;

– політологічну систему поглядів (концепцію), згідно з якою політика держави залежить від економічних чинників, операції на геоекономічному атласі світу, включення національних економік і їх господарських суб'єктів в світові інтернаціоналізовані відтворювальні ядра (ланцюги) для участі у формуванні і розподілі світового доходу [5; 6].

Далі ми визначимо основні моменти і атрибути трьох названих геоекономічних блоків, які утворюють каркас геоекономічного простору і які обумовлюють формування національної стратегії розвитку.

Для формування теоретичних уявлень про геоекономічний підхід до вироблення стратегії структурних змін в економічному просторі країни необхідно перш за все розглянути підходи, що склалися, до інтерпретації геоекономічного простору і визначити зміст такої структурної політики. Крім того, слід з'ясувати сутність формування самої стратегії розвитку, що припускає наявність протилежних інтересів і дій.

Економіко-географічний підхід до інтерпретації геоекономічного простору і визначення його неоднорідностей як передумов розвитку, самої стратегії, як і інші такі підходи, виходить з уявлення про світоцілістність і єдність географічного простору, який має властивості багатошаровості, поліструктурності.

Поняття «географічний простір» розглядається в тих же гносеологічних аспектах, що і аналогічна філософська категорія. При цьому має місце перенесення терміна аналогічно процесів, проте повної тотожності між поняттями-аналогами не спостерігається. Обов'язковою умовою географічного простору є присутність об'єктів геоторії серед об'єктів, явищ і відносин, що формують його. Відповідно до економіко-географічного підходу геоекономічний простір є економічною складовою (підсистемою, шаром, структурою) єдиного, цілісного географічного простору. Сам же географічний простір (геопростір) є сукупністю стосунків між геооб'єктами, що розташовані на конкретній території (геоторії) і розвиваються у часі. Ці поняття наділяються якостями міри, викрівлення, а також ентропійності або розчленування на «поля» тощо [7, с. 295–298]. Економічний простір формується в результаті перетину і взаємодії різних економічних полів, утворених сукупністю об'єктів, відносно яких мають силу рішення, прийняті конкретним розпорядником (системою). Геоекономічний простір – це економічне поле, «прив'язане» до конкретної території.

Проте, на наш погляд, в економіко-географічному підході до інтерпретації геоекономічного простору залишаються невираженими економічні суб'єкти, що формують його в процесі власної взаємодії разом із взаємодією об'єктів географічного середовища. Геоекономічний простір, як бачиться, має матричну структуру, утворену взаємодією об'єктів геофактичного середовища і суб'єктів економічної діяльності. При цьому в основі розуміння цілісності географо-просторових економічних (геоекономічних) систем (глобальних, регіональних, національних, адміністративно-територіальних, виробничо-територіальних тощо) лежить розгляд їх як дієвих структур відповідних територіальних єдностей людей.

Глобалістський підхід. Особливістю цього підходу є домінування проблем міжнародних економічних відносин, слабо пов'язаних зі структурними змінами, в самому національ-

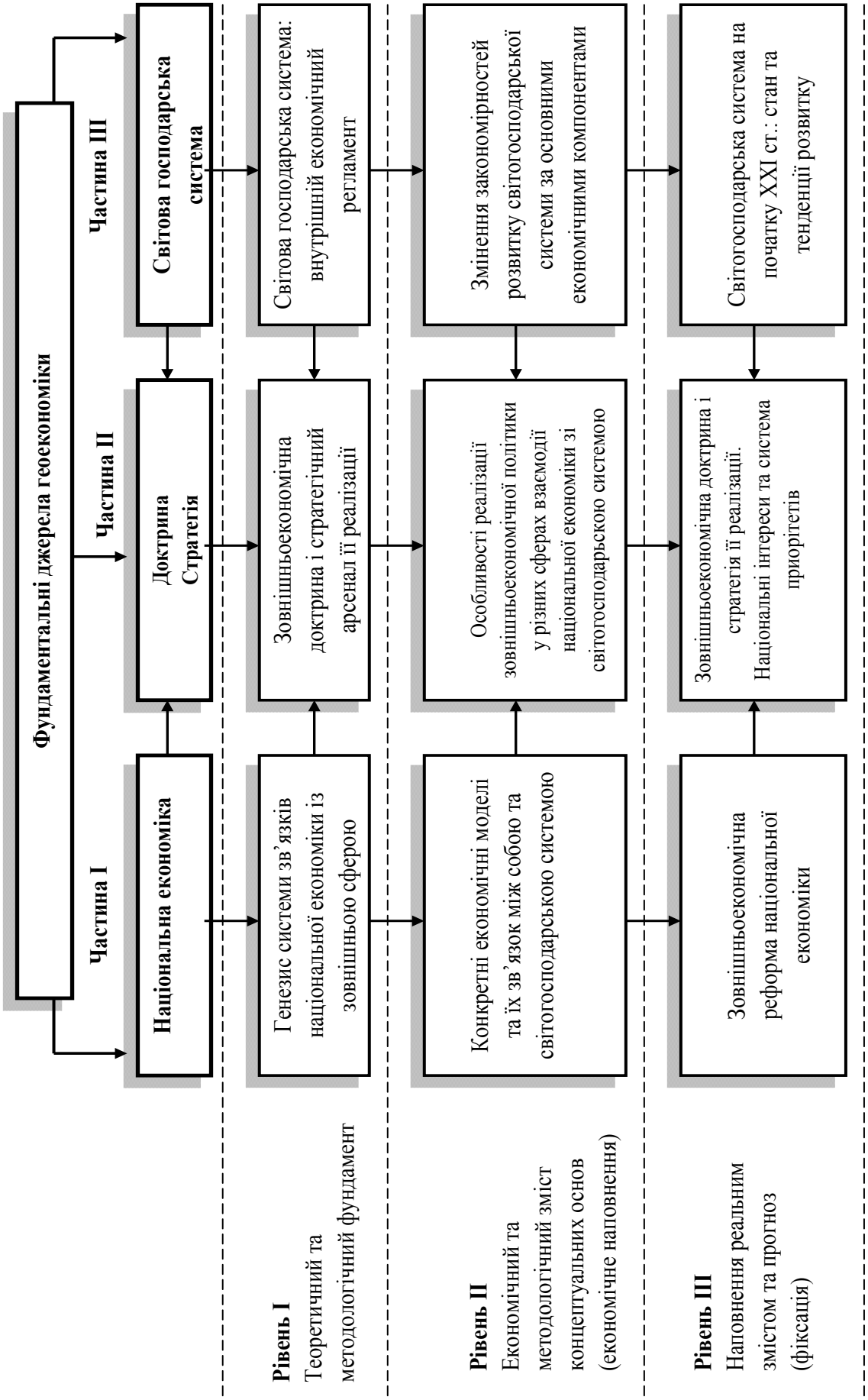

Рис. 1. Загальнотеоретична панорама системи «геоекономіка»

ному господарств. Так, А. Філіпенко [8, с. 274] визначає суть геоекономіки у зовнішньоекономічному аспекті таким чином: «це концепція зовнішньоекономічної стратегії і формування зовнішньоекономічних доктрин, яка вписується в загальну теоретичну панораму, що складається з трьох взаємопов'язаних і взаємообумовлених частин:

1) світова господарська система: внутрішній економічний «регламент»;

2) зовнішньоекономічна макромодель: генезис системи зв'язків національної економіки із зовнішньою сферою;

3) стратегічний арсенал реалізації національної доктрини (технологія операції на світогосподарській арені – високі геоекономічні технології» [9].

Обґрунтовуючи геоекономічну стратегію розвитку регіону як підсистему національної і світової економіки, слід визначити той системний засіб, за допомогою якого відбуваються структуризація, формування регіонів як культурно-господарських цілосностей (систем), що здійснюють міжрегіональну взаємодію, а також з господарствами суміжних країн та їх регіонів. Інакше кажучи, необхідний об'єктивний механізм структуризації (і конструювання) регіонів. Як такий засіб виступають, на наш погляд, транспортні комунікації. Тут комунікації є матеріально-технічним засобом формування комунікаційного середовища в певному регіоні світу, що впливають загалом на глобальне комунікаційне середовище як основи структуризації різного роду регіональних економічних, політичних, культурологічних та інших співтовариств.

Тому процес становлення світогосподарської цілісності (глобалізації) супроводжується компенсаторним процесом регіоналізації національних економік і формуванням різного роду міждержавних регіональних інтеграційних структур.

Формування геоекономічної стратегії народного господарства означає зміну його економіко-географічної структури, включаючи створення нових полюсів розвитку, відповідних змінам в просторовій структурі світового господарства, а також створення геоекономічних регіонів, що здійснюють взаємодію господарства країни на певному географічному напрямі світового господарства [10, с. 156–172].

Геополітичний (цивілізаційний) підхід є політологічною інтерпретацією геокультурного підходу. Він акцентує значення міждержавної економічної взаємодії в контексті спільності і відмінності культур. Тут формування геоекономічної моделі господарства країни зв'язується в комплексі глобалістських концепцій і наукових дисциплін, серед яких особливе значення мають геоекономіка і геокультура.

Тому дослідження процесів просторово-часового континууму в реальних економічних системах направлене на обґрунтування не тільки структурних змін в просторовій організації господарства, його господарській інфраструктурі, але і на формування інституційної інфраструктури для цих змін.

Цілісність є атрибутом систем. Формування світогосподарської цілісності, на наш погляд, не відміняє цілісності національних господарств, проте додає їм нове значення.

На думку автора, конструктивний геоекономічний підхід до формування стратегії розвитку національного господарства разом з постулатом формування геоекономічного простору як географічної інтерпретації економічних полів, включає також постулат про його цілісність у складі світової економічної системи. При цьому в основі розуміння цілісності геоекономічних (просторово-економічних) систем (глобальних, регіональних, національних, адміністративно-територіальних, виробничо-територіальних тощо) лежить розгляд їх як діяльнісних структур відповідних територіальних систем людей.

Інфраструктурний підхід. Для досягнення цілей нашої роботи мають особливе значення комунікаційні чинники формування територіальних структур, що позначаються як внутрішні геоекономічні регіони. Світове комунікаційне середовище є поєднанням комунікаційних середовищ великих регіонів світу, які, у свою чергу, розпадаються на комунікаційні середовища дрібніших регіонів. Саме середовище формується як сукупність і взаємодія елементів, що позначаються як комунікаційні осередки.

Як виявляється, в межах того або іншого комунікаційного осередку, що складається, формується нова територіальна спільність, що володіє специфічною культурою цивілізаційного або субцивілізаційного порядку. Очевидно також, що відповідно до наявних цивілізаційних (субцивілізаційних, соціокультурних) установок ці територіальні спільності більш-менш активно беруть участь в процесах формування і розвитку комунікаційних структур різного рівня [11]. Тому має місце взаємний процес формування комунікаційних і цивілізаційних структур. В основі ж, мабуть, лежить процес цивілізаційної експансії, освоєння простору.

Геологістичний підхід. З позиції логістики національне господарство є складною системою управління процесами трансформації в просторових системах (регіонах різного рівня) ресурсних потоків в товарні потоки, направлене на ефективне задоволення матеріальних і духовних потреб населення з урахуванням можливості міжнародного обміну. Системним засобом управління ресурсовикористанням у просторових економічних системах є логістичні інфраструктури, що створюють сукупну національну логістичну інфраструктуру ринку, яка виконує роль організаційного, інформаційного і комунікаційного забезпечення ринкової системи [12].

Викладені раніше підходи відображають багатошаровість поняття геоекономіки, що дає змогу формувати стратегії розвитку національної економіки в безлічі внутрішніх і зовнішніх

просторів (реальних і віртуальних). Проте в більшості з них не міститься, на наш погляд, той специфічний аспект, який би досить однозначно вказував на спеціальну методологію управління національним господарством у вказаній раніше безлічі просторів.

Висновки. Таким чином, для національної економіки проблема економічного розвитку полягає в створенні інфраструктурних умов для формування територіальних елементів, які складають геоекономічну систему. При цьому, на наш погляд, йдеться не стільки про політичний, скільки про економічний процес, який означає формування безлічі регіональних структур на основі комунікаційних і енергетичних комплексів, що дають змогу регіонам виступати як суб'єкти не тільки національної, але і світової економіки. Крім того, внутрішня структура регіонів, які перетинаються між собою як відкриті системи, також має бути розвинена у напрямі подолання комунікаційного відособлення адміністративних районів, розташованих на межах регіонів.

Позначена парадигмальність гоекономічної системи дає змогу сформулювати гіпотезу про те, що розвиток національної економіки країни і світової економіки загалом пов'язаний з переходом до освоєння економічного простору мезорівня, причому не тільки в рамках національних економік, але і на міжнародному і в глобальному рівнях.

Сама геоекономічна концепція є вираженням парадигми освоєння внутрішнього і зовнішнього економічного простору країн світу. Звідси випливає, що економічний розвиток може бути проінтерпретований як освоєння економічного простору в його новій, регіональній цілісності. Парадигма регіонального розвитку національної економіки обумовлена зміною типів світовідносин. Поняття регіону в кожному типі світовідносин змінюється. Але саме на стадії становлення коеволюційного типу досягається паритет стосунків людини і навколишнього світу. Тому активізація регіонального (геоекономічного) аспекту, формування безлічі «проблемних» регіонів, направлених на гармонізацію внутрішнього і зовнішнього економічних просторів, означає і саморозвиток національної економіки саме в геоекономічному контексті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict: Grammar of Commerce / E. Luttwak // The National Interest. –1990. – № 20. – P. 17–23.
2. Дергачев В. Геоэкономика. Современная геополитика : [учебник] / В. Дергачев – К. : ВИРА-Р, 2002. – 512 с.
3. Жан К. Геоэкономика. Господство экономического пространства / К. Жан, П. Савона. – М. : Арити, 1997. – 207 с.
4. Білорус О. Політекономія глобалізму. Новий однополюсний корпоративноконкурентний глобалізм як цивілізаційна формація постіндустріальної ери / О. Білорус // Антологія творчих досягнень. – 2004. – Вип. 1. – С. 84–98.
5. Кочетов Э. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства : [учебник для вузов] / Э. Кочетов. – М. : Норма, 2006. – 528 с.
6. Метаморфози світу: Соціологія глобалізації / [Д. Мартен, Ж.-Л. Мецжер, Ф. П'єр]. – К. : Вид. дім «КМ Акад.», 2005. – 304 с.
7. Firebaugh G. Accounting for the Recent Decline in Global Income Inequality / G. Firebaugh, B. Goesling // American Journal of Sociology. – 2004. – September. – № 2 (110). – P. 283–312. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucatlas.ucsc.edu.
8. Філіпенко А. Особливості дослідження глобальних трансформацій / А. Філіпенко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. – 2012. – № 1. – С. 273–276.
9. Wade R. Hunter Inequality and globalization: comment on firebaugh and gosling / R. Wade // eScholarship Repository, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repositories.cdlib.org/cgirs/CGIRS-2004-10.
10. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. вид. / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 312 с.
11. Korzeniewicz R.P. World Inequality in the Twenty-First Century: Patterns and Tendencies / R.P. Korzeniewicz, T.P. Moran // Chapter forthcoming in The Blackwell Companion to Globalization, edited by George Ritzer. – Oxford : Blackwell Publishers, 2007. – 592 p.
12. Яковец Ю. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 382 с.

УДК 330.322:339.727.2

Свідер О.П.
кандидат економічних наук, старший викладач
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ВІДМІТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРІЇ «ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ»

DISTINCTIVE CHARACTERISTICS CATEGORY OF «DIRECT FOREIGN INVESTMENTS»

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено порівняльну характеристику підходів до визначення категорії «іноземні інвестиції» у вітчизняній та міжнародній практиці. Підходи проаналізовано за напрямками: макро-, мікроекономічний, інституційний,. Охарактеризовано парадигми прямих іноземних інвестицій і систематизовано їх за хронологією. Особливості здійснення прямих іноземних інвестицій у вітчизняній практиці розглянуто з юридичної і економічної точок зору. Запропоновано авторське трактування категорії «прямі іноземні інвестиції».

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, макроекономічний аспект, інституційний аспект, мікроекономічний аспект, портфельні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье произведена сравнительная характеристика подходов к определению категории «прямые иностранные инвестиции» в отечественной и международной практике. Подходы проанализированы по направлениям: макро-, микроэкономическому, институциональному. Парадигмы прямых иностранных инвестиций охарактеризованы и систематизировані по хронологии. Особенности прямого иностранного инвестирования рассмотрены в отечественной практике с юридической и экономической точек зрения. Предложена авторская трактовка категории «прямые иностранные инвестиции».

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, макроэкономический аспект, институциональный аспект, микроэкономический аспект, портфельные инвестиции.

ANNOTATION

The article done comparative description of approaches to the definition of «foreign investment» in the domestic and international practice. These approaches are analyzed in three areas: macroeconomic, institutional, macroeconomic. Were characterized paradigms of foreign direct investment and were systematized them by chronology. Features of of foreign direct investment in domestic practice were considered with legal and economic points of view. Author's interpretation of the category of «foreign direct investment» was proposed.

Keywords: foreign direct investment, macroeconomic aspect, institutional aspect, microeconomic aspect portfolio investment.

Постановка проблеми. Зростання ролі прямих іноземних інвестицій у сучасних процесах глобалізації бізнес-простору, активної реалізації євро інтеграційної політики в Україні обумовлює науково-практичну необхідність дослідження еволюції діалектичного розвитку категорії «прямі іноземні інвестиції». Водночас, концептуальні підходи до трактування цієї актуальної категорії базуються на відмінних аспектах, що не забезпечує комплексного підходу до означення. Розбіжність також виявляється у вітчизняних та іноземних теоретичних підходах до аналізу прямих іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційну привабливість підприємств досліджують П. Кочетов, О.М. Капітанець, С.Д. Федюніна. С.К. Реверчук, Н.Й. Реверчук, І.Г. Скоморович, С.М. Тесля, Н.І. Обушна вивчають теоретичні підходи до трактування категорії «іноземні інвестиції». Світовий досвід та стратегію залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України перебуває в колі наукових інтересів Н.Д. Свірідової, Н.А. Хруща, І.Л. Сазонець, В.А. Федорової. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні аналізують В.Г. Федоренко, Т.О. Проценко, В.В. Солдатенко, Д.В. Степанов, М.П. Денисенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі підходи до визначення відмінних властивостей категорії «прямі іноземні інвестиції» не забезпечують комплексної їх систематизації.

Формулювання цілей статті. Визначення відмінних характеристик категорії «прямі іноземні інвестиції».

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес проведення порівняльної характеристики підходів до визначення сутності категорії «іноземні інвестиції» у вітчизняній і міжнародній практиці (табл. 1), доцільно систематизувати дані підходи у розрізі трьох ключових рівнів змістовної наповненості категорії «іноземні інвестиції»: макроекономічний; інституційний; мікроекономічний.

Макроекономічний підхід відображає узагальнені глобальні, міжнародні, національні тенденції процесу прямого іноземного інвестування. Джерелом інвестицій є надлишковий капітал, який формується за рахунок перевищення заощаджень над інвестиціями в країні. Для забезпечення стійкого економічного розвитку країни-експортера капіталу її чистий експорт товарів (послуг) повинен бути основою фінансування вивозу капіталу з країни, що свідчить про необхідність державного регулювання іноземних інвестицій. Макроекономічний аспект передбачає визначення сутності іноземних інвестицій як специфічної комбінації факторів виробництва (виробничих ресурсів), носіями якої є підприємства, що функціонують на міжнародних ринках. Серед основних при-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до визначення сутності категорії «іноземні інвестиції» у вітчизняній та міжнародній практиці

	Автор визначення (офіційний підхід)	Визначення сутності поняття «іноземні інвестиції»
Макроекономічний аспект визначення іноземних інвестицій	Міжнародний валютний фонд (МВФ) Організація економічного співробітництва та розвитку	Інвестиції, що здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Ознакою прямих іноземних інвестицій є те, що інвестору належить управлінський контроль над підприємствами
	Організація промислового розвитку ООН	Чистий приток інвестицій з метою придбання довготермінового впливу на управління підприємством (10% від акцій або паїв з правом голосу або кількох голосів), яке знаходиться у країні, відмінній від держави-інвестора. Вони становлять суму інвестицій в акції, реінвестицію прибутків, інші довготермінові та деякі короткотермінові капітальні потоки
	Світова організація торгівлі (СОТ)	Вид інвестицій, за якого інвестор-резидент однієї країни (країни-господаря) розміщує свої активи в межах іншої країни (країна-реципієнт) за умови отримання (збереження) контролю над цими активами
	С. Хаймер	Термін, що описує операцію отримання за кордоном фізичних активів, за якої поточний контроль залишається у багатонаціональної компанії у неї на батьківщині. Тобто ключовим елементом прямих іноземних інвестицій є контроль
	Дж. Даннінг	Інвестиції, які здійснюються поза межами країни базування, але всередині компанії-інвестора. Контроль за ресурсами, що переводяться, залишається в інвестора. Вони складаються з набору активів та проміжних продуктів, таких, як капітал, технологія, вміння та знання у галузі управління, доступ до ринків та підприємливість
	Н.Н. Вознесенська	Елемент сукупних інвестицій і відповідно сукупного попиту, який бере участь у формуванні макроекономічної рівноваги у відкритій економіці
	А. Кирєєв	Вкладення капіталу з метою придбання довготермінового економічного інтересу в країні, вкладення капіталу, що забезпечує контроль іноземного інвестора над об'єктом розміщення капіталу
	Закон України «Про режим прямого іноземного інвестування»	Цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту
	О.І. Рогач	Реальні капіталовкладення в підприємства, землю, обладнання, технологію або послуги, що створюють матеріальну базу для розширення бізнесу за національні кордони країни-базування
	С.М. Тесля	Материнські і не материнські капітали, які вкладають держава, компанія чи підприємець в інші підприємства за кордоном для отримання підприємницького прибутку за умови довготермінового економічного інтересу та наявності права брати участь в управлінських рішеннях
Інституційний аспект визначення іноземних інвестицій	Н.А. Хрущ	Інвестиції іноземних юридичних та фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій на території конкретної країни
	А.В. Череп	Вкладення капіталу нерезидентами (юридичними або фізичними особами) в об'єкти (інструменти) інвестування даної країни
	К.С. Солонінко	Взаємодія учасників, що належать різним державам (резидентів та нерезидентів по відношенню до конкретної країни), і ними здійснюється експорт капіталу з країни-базування, яка є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта
	А.Ю. Єгоров	Специфічний інститут економічної взаємодії між фірмою-виробником товарів (послуг) з однієї країни і їх споживачами (фірмами домогосподарствами) з іншої країни
	В.Г. Федоренко	Запозичені і кредитні ресурси міжнародних інвестиційних установ, закордонних корпорацій і фірм, спільних підприємств
Мікроекономічний аспект визначення іноземних інвестицій	Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора	Вкладення капіталу в підприємство за кордоном, що забезпечує набуття довгострокового економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу й передбачає одержання підприємницького прибутку (доходу) та/або ж досягнення соціального, інноваційного, екологічного та інших видів ефекту
	А.А. Пересада	Здійснюються без фінансових посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу і участі в управлінні виробництвом. Іноді інвестор послідовно збільшує прямі інвестиції з метою заволодіння контрольним пакетом акцій (паїв)
	Л.Н. Павлова	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку

	В.В. Губський	Вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу) та вкладення, які зумовлені довготерміновим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування
	В.А. Степаненко	Інвестиції, за яких зарубіжна компанія, яка їх здійснює, зберігає контроль над підприємством, в яке вони вкладені (наприклад, ТНК)
	І.Л. Сазонець	Всі види цінностей, які вносяться іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності на території даної держави
	Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий	Вкладення в об'єкти інвестування, розміщені за територіальними межами даної країни. Іноземні інвестиції – це надходження інвестицій від іноземних інвесторів
	А.Д. Євменов	Специфічна комбінація виробничих ресурсів (факторів виробництва), носієм якої виступають діючі на міжнародних ринках підприємства

Примітка. ▭ – систематизовано автором.

Джерело: побудовано на підставі [8, с. 11; 16, с. 104; 15; 11, с. 133; 9, с. 20; 14, с. 38; 10, с. 55; 4, с. 10; 6 , с. 7; 13, с. 11; 12, с. 7; 2].

чин здійснення іноземних інвестицій, згідно з даним підходом, виділяють коливання цін на фактори виробництва, передусім ціни на капітал (відсоткової ставки); відмінності між країнами щодо ефективності капіталу тощо. Згідно з макроекономічним підходом іноземні інвестиції дозволяють забезпечити економічне зростання країни-імпортера та країни-експортера інвестицій за рахунок досягнення ефективного міжнародного поділу праці, що складається завдяки міжнародному руху капіталу [6, с. 7].

У сучасній інституційній економіці іноземні інвестиції виконують роль специфічного інституту економічної взаємодії між фірмою-виробником (партнером) товарів (послуг) з однієї країни і їх споживачами (фірмами, домогосподарствами) з іншої країни. Так, специфічність даного інституту полягає у тому, що іноземні інвестиції заміщають експорт товарів (послуг) безпосереднім процесом виробництва в країні-імпортері благ фірмою-виробником, що передбачає формування відповідного механізму координації взаємодії

Таблиця 2

Генезис парадигм (теорій) прямих іноземних інвестицій

Парадигма (теорія)	Автори парадигми	Період	Проблематика парадигми (теорії)	Мотиви та причини здійснення прямих іноземних інвестицій
Ринкової недосконалості/ Ринкової влади/ Монополістичних переваг	С. Хаймер Ч. Кіндлбергер	1960 р. 1969 р.	Стратегічна поведінка підприємств і структура ринку Пояснення рішення підприємства інвестувати за кордон як стратегію капіталізувати свої специфічні переваги над конкурентами в іноземній країні	Недосконалість ринку. Використання та збереження специфічних або монополістичних переваг підприємства, а також небажання їх передачі шляхом ліцензування через потенційну небезпеку втрати переваг
Парадигма циклу міжнародного виробництва товару	Р. Вернон	1966 р.	Прямі іноземні інвестиції і зовнішня торгівля, шляхи впливу життєвого циклу товарів і технологій на міжнародний бізнес	Еволюція товару і технології його виготовлення Мотив продовження життя циклу товару задля зростання і збуту
Теорія транзакційних витрат/ Теорія інтерналізації	Р. Коуз Р. Кейвс П. Бакклі М. Кассой	1937 р. 1971 р. 1976 р. 1985 р.	Встановлення зв'язків між прямими іноземними інвестиціями підприємства та його внутрішньою організацією з метою створення внутрішнього ринку таким чином, щоб зменшити витрати всередині підприємства	Зменшення транзакційних витрат. Використання специфічних переваг фірми у формі вертикальної інтеграції, що передбачає нові види діяльності, які раніше проводили посередники, а відтепер під керівництвом фірми
Макроекономічна теорія прямих іноземних інвестицій	К. Коджіма Т. Озава	1970–1980 рр.	Аналізування потоків прямих іноземних інвестицій на основі порівняльних переваг; вплив торгівельно-орієнтованих і антиторгівельно-орієнтованих інвестицій	Порівняльні переваги країни Прямі іноземні інвестиції повинні здійснюватись за принципом «доповнення порівняльних переваг», лише у цьому випадку спостерігатиметься позитивний ефект
Еклектична парадигма	Дж. Даннінг	1980–1990 рр.	Аналізування трьох категорій – переваг власності, переваг розміщення, переваг інтерналізації в процесі здійснення прямих іноземних інвестицій	OLI-переваги (O – переваги власності; L – переваги розміщення; I – переваги інтернаціоналізації) Використання та посилення переваг власності, переваг розміщення та переваг інтернаціоналізації

Джерело: побудовано на підставі [3, с. 35; 17]

між економічними суб'єктами, орієнтованого на ієрархічні структури. Слід значити, що предметом такої взаємодії є операції виробництва та постачання товару (послуги) [7, с. 8].

Мікроекономічний аспект визначення іноземних інвестицій ґрунтується на неокласичній теорії міжнародного руху капіталу. У рамках мікроекономічного підходу увага сфокусована на питаннях пояснення мотивації здійснення інвестицій через національні кордони з точки зору інвесторів та аналізі їх впливу на зростання підприємства.

Охарактеризуємо парадигми прямих іноземних інвестицій і систематизуємо їх у хронологічній формі (табл. 2).

За ознакою участі в інвестиційному процесі визначимо відмінні ознаки прямих іноземних інвестицій у порівнянні з портфельними (табл. 3).

Портфельні іноземні інвестиції здійснюються лише з метою отримання поточного прибутку і представлені, в основному, пакетами акцій (окремими акціями, іншими цінними паперами), на які припадає менше 10-25% власного капіталу підприємства. Однак, як справедливо зазначає Н.І. Обушна, такі відмінності між прямими та портфельними інвестиціями як об'єкти інвестування, тривалість, фактори виробництва, які перетинають кордон, на сучасному етапі розвитку міжнародної економіки не є визначальними.

Важливою відмітною особливості категорії «прямі іноземні інвестиції» від ряду інших економічних категорій (витрати, доходи, прибуток, кошти тощо) є наявність не лише виключно економічної, а й юридичної (правової) природи прямих іноземних інвестицій (рис. 1).

Проведений критичний аналіз підходів до трактування терміна «прямі іноземні інвестиції», дослідження генезису і характеристики парадигм є основою для обґрунтування власного підходу до визначення сутності категорії «прямі іноземні інвестиції».

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це один із основних стратегічних бізнес-інструментів інвестиційної діяльності іноземного інвестора, використання якого набуває різноманітних форм довгострокового вкладення капіталу для досягнення безпосереднього управлінського контролю (з часткою інвестора не менше 10% у статутному капіталі даного об'єкта) у системі менеджменту об'єкта інвестування в країні-реципієнті з метою забезпечення розширення і стійкого розвитку бізнесу іноземного інвестора

Таблиця 3

Порівняння економічної природи прямих і портфельних інвестицій

Ознака порівняння	Особливості економічної природи іноземних інвестицій	
	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні іноземні інвестиції
Намір інвестора	Здійснення за кордоном підприємницької діяльності для отримання прибутку (доходу)	Переливання фінансових активів у міжнародному масштабі. Використання різниці процентних ставок чи відмінностей в оподаткуванні
Мета інвестування	Одержання підприємницького прибутку (доходу) і контролю над фірмою	Одержання прибутку на капітал (дивідендів), який би перевищував банківський відсоток
Об'єкт інвестування	Активи підприємства	Придбання лише цінних паперів
Наявність контролю над об'єктом	Передбачають отримання контролю над підприємством	Контроль відсутній
Тривалість здійснення	Мають довгостроковий характер	Часто є короткостроковими та спекулятивними
Рентабельність	Вища рентабельність, ніж у портфельних інвестицій, призводить до помітного відтоку прибутків до країни базування	Невисока рентабельність
Ліквідність	Є менш ліквідними (оскільки характеризуються матеріально-речовою структурою)	Є більш ліквідними в зв'язку з високою ліквідністю цінних паперів
Фактори виробництва, що перетинають кордон	Трансфер не лише грошових, а й матеріальних активів, методів управління та ведення бізнесу, технологій тощо	Фінансові вкладення у боргові зобов'язання або акції
Рівень поінформованості інвестора	Високий рівень поінформованості	Низький рівень поінформованості
Черговість надходження	У країнах з перехідною економікою (нові ринки) виступають як підготовча база для портфельних інвестицій	Скеровуються в ті крани (і відповідно підприємства), які вже прийняли значні обсяги прямих іноземних інвестицій
Ступінь впливу на економіку країни-реципієнта	Безпосередній і довготривалий вплив на економіку країни-реципієнта, оскільки передбачають участь у діяльності господарських об'єктів, повне або часткове їх придбання	Вплив є значно меншим, іноді справляють навіть негативний дестабілізуючий вплив на економіку країни-реципієнта внаслідок свого короткострокового і часто спекулятивного характеру
Сприяння зміні місця країни у міжнародному поділі праці	Сприяють зміні місця країни у міжнародному поділі праці; впливають на конкурентоспроможність національної економіки та зміну форм власності	Вплив незначний

Джерело: побудовано на підставі [8, с. 12–13]

та успішної реалізації двосторонніх економічних та інших очікуваних інтересів (інноваційного, соціального, екологічного тощо) у довгостроковій перспективі.

Запропонований підхід до трактування сутності категорії «прямі іноземні інвестиції» було обґрунтовано з урахуванням критерію комплексності, що дозволило представити особливості взаємозв'язку економічної та юридичної (правової) природи прямих іноземних інвестицій та мети процесу прямого іноземного інвестування як ключового стратегічного бізнес-інструменту інвестиційної діяльності іноземного інвестора для досягнення ним домінуючого управлінського впливу над об'єктом інвестування з метою забезпечення розширення і стійкого розвитку бізнесу іноземного інвестора та успішної реалізації двосторонніх економічних та інших очікуваних інтересів (інноваційного, соціального, екологічного тощо) у довгостроковій перспективі.

Висновки. Детально розглянувши особливості характеристики макро-, мікроекономіч-

ПРИРОДА ЗДІЙСНЕНЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Економічна природа прямих іноземних інвестицій визначає видову характеристику здійснення ПІІ

Стаття 2 Закону України «Про режим іноземного інвестування» визначає, що прямі іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

– іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
– валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);
– будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
– акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
– грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
– будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, а також легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
– прав на здійснення господарської діяльності, а також права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
– інших цінностей відповідно до законодавства України

Юридична (правова) природа прямих іноземних інвестицій відображає форми здійснення ПІІ

Відповідно до статі 391 Господарського Кодексу України прямі іноземні інвестиції можуть здійснюватися у таких формах:

– часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
– створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
– придбання, не заборонене законами України, нерухомого чи рухомого майна, а також будинків квартир, приміщень, обладнання, транспортних засобів та інших об'єктів власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
– придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
– придбання інших майнових прав;
– господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
– в інших формах, які не заборонені законами України, зокрема без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України

Рис. 1. Особливості природи здійснення прямих іноземних інвестицій у вітчизняній практиці
Джерело: побудовано на підставі [2; 1; 5]

них та інституційних рівнів змістовної наповненості категорії «іноземні інвестиції», отримано висновки:

1. З позицій макроекономічного аспекту визначення іноземних інвестицій прямі іноземні інвестиції являють собою конкретну форму потоку капіталу через державні кордони, з країни походження капіталу до приймаючої країни, що знаходить відображення у платіжному балансі. Так, у рамках даного підходу основними питаннями є дослідження потоків активів і капіталу, а також доходів для країни, які отримані від здійснених інвестицій, їх взаємозв'язок з міжнародною торгівлею, валютними курсами. До визначення іноземних інвестицій дані інвестиції є вигідними, передусім для країн-імпортерів, а мотиви самих інвесторів окреслюються дуже узагальнено, поверхнево, зокрема, як бажання підприємців здійснювати інвестиції за кордон для забезпечення зростання рентабельності їх діяльності.

2. На відмінну від макроекономічного інституційний аспект визначення іноземних інвестицій, фокусує увагу на порівнянні ефективності різних інституційних механізмів реалізації економічних трансакцій на міжнародних ринках.

3. За умови використання мікроекономічного підходу до визначення сутності іноземних інвестицій, розглядаються наслідки операцій багатонаціональних компаній для інвесторів, для країни походження капіталу і приймаючої країни, а не інвестиційних потоків та активів як таких.

Охарактеризовано парадигми прямих іноземних інвестицій і систематизовано їх у хронологічній формі.

Порівняння характеристик прямих і портфельних іноземних інвестицій показало, що портфельні іноземні інвестиції не дозволяють забезпечити реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Доведено, що важливою відмінною особливістю категорії «прямі іноземні інвестиції» від ряду інших є наявність не лише виключно економічної, а й юридичної (правової) природи прямих іноземних інвестицій.

Проведене дослідження уможливило формулювання авторського трактування категорії «прямі іноземні інвестиції». Прямі іноземні інвестиції – це один із основних стратегічних бізнес-інструментів інвестиційної діяльності іноземного інвестора, використання якого набуває різноманітних форм довгострокового вкладення капіталу для досягнення безпосереднього управлінського контролю (з часткою інвестора не менше 10% у статутному капіталі даного об'єкта) у системі менеджменту об'єкта інвестування в країні-реципієнті з метою забезпечення розширення і стійкого розвитку бізнесу іноземного інвестора та успішної реалізації двосторонніх економічних та інших очікуваних інтересів (інноваційного, соціального, екологічного тощо) у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 р. № 436-IV : за станом на 15.01.2011 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15 .
2. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження [Електронний ресурс] : Закон України від 17.02.2000 р. № 1457-III : за станом на 31.05.2005 р. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1457-14.
3. Бирка М. І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення [Електронний ресурс] / М. І. Бирка // Вісник Національного Авіаційного Університету. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/4701/4818.
4. Вознесенская Н. Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт [Текст] / Н. Н. Вознесенская / Ин-т государства и права РАН. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 213 с.
5. Денисенко М. П. Організаційно-економічний механізм інвестування [Текст] / М. П. Денисенко ; Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтегр. – Київ : Наук. світ, 2001. – 414 с.
6. Евменов А. Д. Проблемы реформирования механизма инвестирования в условиях переходной экономики [Текст] / А. Д. Евменов ; РАН, Ин-т проблем регион. экономики. – Санкт-Петербург, 2011. – 140 с.
7. Егоров А. Институционализм. Инвестиционный потенціал: формирование и реализация [Текст] / А. Егоров. – Харьков, 2007. – 188 с.
8. Обушна Н. І. Економічна сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація [Текст] / Н. І. Обушна // Реформування економічної системи України в контексті світового співробітництва : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф. (21 квітня 2011 р.). – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 326-329.
9. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій [Текст] : підручник / О. І. Рогач. – Київ : Либідь, 2005. – 720 с.
10. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект [Текст] / І. Л. Сазонець, В. А. Федорова. – Київ : ЦУЛ, 2007. – 272 с.
11. Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація [Текст] / С. М. Тесля // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19 (3). – С. 131–139.
12. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні [Текст] : монографія / В. Г. Федоренко, Т. О. Проценко, В. В. Солдатенко, Д. В. Степанов. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 398 с.
13. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології [Текст] / Н. А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.
14. Череп А. В. Інвестознавство [Текст] / А. В. Череп. – Київ : Кондор, 2006. – 398 с.
15. Dunning J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy [Text] / J. H. Dunning. – Wokingham : Addison-Wesley Publishing Company, 1993. – Chapter 3. – P. 687.
16. Hymer Stephen H. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment [Text] / Hymer Stephen H. – Cambridge : M. I. T. Press, 1976. – 253 p.
17. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle [Text] / Vernon R. // II Quarterly Journal of Economics. – 1966. – 80. – P. 190-207.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Алєксєєва Ю.І.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Голубенко В.А.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА – СУБ'ЄКТ БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

CHAMBER OF COMMERCE – THE SUBJECT OF BUSINESS INFRASTRYCTURE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності. Представлені основні види та функції зовнішньоекономічної інфраструктури. Досліджено роль суб'єктів бізнес-інфраструктури. Особливу роль відведено діяльності Торгово-промислової палати в покращенні інфраструктури підприємств регіону. Наведено напрями покращення цього процесу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інфраструктура, бізнес-інфраструктурне забезпечення, Торгово-промислова палата, суб'єкт бізнес-інфраструктури.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие бизнес-инфраструктуры внешнеэкономической деятельности. Представлены основные виды и функции внешнеэкономической инфраструктуры. Исследована роль субъектов бизнес-инфраструктуры. Особая роль отведена деятельности Торгово-промышленной палаты в улучшении инфраструктуры предприятий региона. Представлены пути улучшения этого процесса.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, инфраструктура, бизнес-инфраструктурное обеспечение, Торгово-промышленная палата, субъект бизнес-инфраструктуры.

ANNOTATION

The article examines the concept of the business infrastructure of foreign trade. The basic types and functions of foreign infrastructure. Investigates the role of business infrastructure. The special role of allocated Chamber of Commerce in improving the infrastructure of the region. An directions of improvement this process.

Keywords: foreign trade, infrastructure, business infrastructure software, Chamber of Commerce, the subject of business infrastructure.

Постановка проблеми. Сучасні євроінтеграційні процеси активізують зовнішньоекономічну діяльність України та її регіонів зокрема. У цьому аспекті її розвиток є вагомим фактором розширення можливості підприємств в опануванні нових сегментів ринку для підвищення їх прибутковості. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності значною мірою залежить від ступеню розвитку її інфраструктури. Рівень розвитку інфраструктури дає змогу визначити ступінь успіху країни у диверсифікації виробництва та поширенні торгівлі. У результаті дослідження зовнішньоекономічної інфраструктури визначення її основних суб'єктів набуває особливого значення в умовах сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми покращення інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та її регіонів присвячено роботи таких учених-економістів, як: А. Амоша, В. Бакіров, Д. Богиня, З. Варналій, М. Долішній, Т. Заяць, О. Куценко, Е. Лібанова, І. Мазур, В. Мандибура, А. Мокій, В. Новіков, О. Новікова, А. Павлюк, В. Чужиков, О. Якуба та ін.

Однак питання розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності потребує більш детального розгляду та аналізу.

Мета статті полягає у розгляді інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону та обґрунтуванні вагомості торгово-промислових палат як суб'єктів бізнес-інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективний розвиток зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств України в сучасних умовах доводить необхідність суттєвої трансформації системи економічних відносин, яка охоплює виробництво, рух, експорт продукції. Відомо, що незадовільний стан ЗЕД не може позитивно впливати на економіку України. Однак ефективність здійснення ЗЕД підприємствами неможлива без створення відповідної інфраструктури, яка забезпечить вільний рух продукції від експортерів, імпортерів до кінцевих споживачів.

Інфраструктура (від лат. infra – «нижче», «під» та structura – «будівля», «розташування») – це обов'язковий компонент будь-якої цілісної економічної системи, який представляє собою сукупність інститутів, що обслуговують

ринок і виконують визначені функції із забезпечення нормального режиму його функціонування. Вона покликана забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів.

Діяльність суб'єктів ЗЕД, а також взаємодія між ними забезпечується бізнес-інфраструктурою, яка є важливою складовою частиною бізнес-середовища, що сприяє основним виробничо-господарським і соціально-економічним процесам в регіоні. Варто зазначити, що за відсутності розвиненої інфраструктури регіону підвищення продуктивності бізнес-діяльності, зокрема зовнішньоекономічної, неможливе.

Кризова ситуація в Україні та зміна умов функціонування підприємств у регіонах зумовили необхідність перегляду функцій зовнішньоекономічної інфраструктури. Отже, сучасна інфраструктура ЗЕД виконує:

1) брокерську функцію – допомога у пошуку клієнтів, агентів, дистриб'юторів;

2) інформаційну функцію – надання суб'єктам ЗЕД необхідної інформації про потенційні ринки збуту, конкурентів, тенденції на світових ринках тощо;

3) консультативну функцію – надання консультацій фахівців у сфері ЗЕД, організація семінарів, конференцій, навчальних програм;

4) девелоперську функцію – забезпечення комфортних умов здійснення міжнародного бізнесу в регіоні;

5) інноваційну функцію – розробка та апробація новітніх технологій у галузях економіки, зокрема в експортних;

6) промоутерську функцію – заходи та програми, спрямовані на просування вітчизняних товарів на міжнародні ринки, заохочення міжнародного бізнесу та іноземних інвестицій у діяльність у регіоні.

На думку Н.В. Почерніной, інфраструктура ЗЕД характеризується через сукупність її складових елементів та аналіз взаємозв'язку між ними. Зовнішньоекономічна інфраструктура постає як складне системне утворення, що має свої особливості розвитку, свої економічні ресурси та результати, свої цілі та функції. На рис. 1 наводиться узагальнена класифікація елементів інфраструктури ЗЕД.

Наукові дослідження показали, що основними елементами бізнес-інфраструктури сучасного ринку є: торгово-промислові палати, митниці, агентства регіонального розвитку, технопарки та технополіси, консалтингові компанії, науково-дослідні установи, освітні заклади, інформаційна мережа, спеціалізовані банки, спеціалізовані страхові компанії, біржі, торги, аукціони, міжнародні виставки та ярмарки, транскордонні утворення, професійні, громадські, міжнародні організації та ін.

Економічний розвиток суспільства сприяв розвитку торгово-промислових палат як важливих центрів ділової активності у більшості країн світу. Вони стали ефективним засобом взаємовигідної співпраці в загальній системі світової економіки.

Зупинимось детальніше на дослідженні діяльності Торгово-промислової палати (ТПП). Торгово-промислова палата України – недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Вони, як правило, об'єднують представників бізнесу з усіх галузей економіки. Уряди багатьох країн використовують пропозиції ТПП для вдосконалення законодавства в економічній сфері.

Головне завдання ТПП: створення сприятливих умов для підприємницької діяльності,

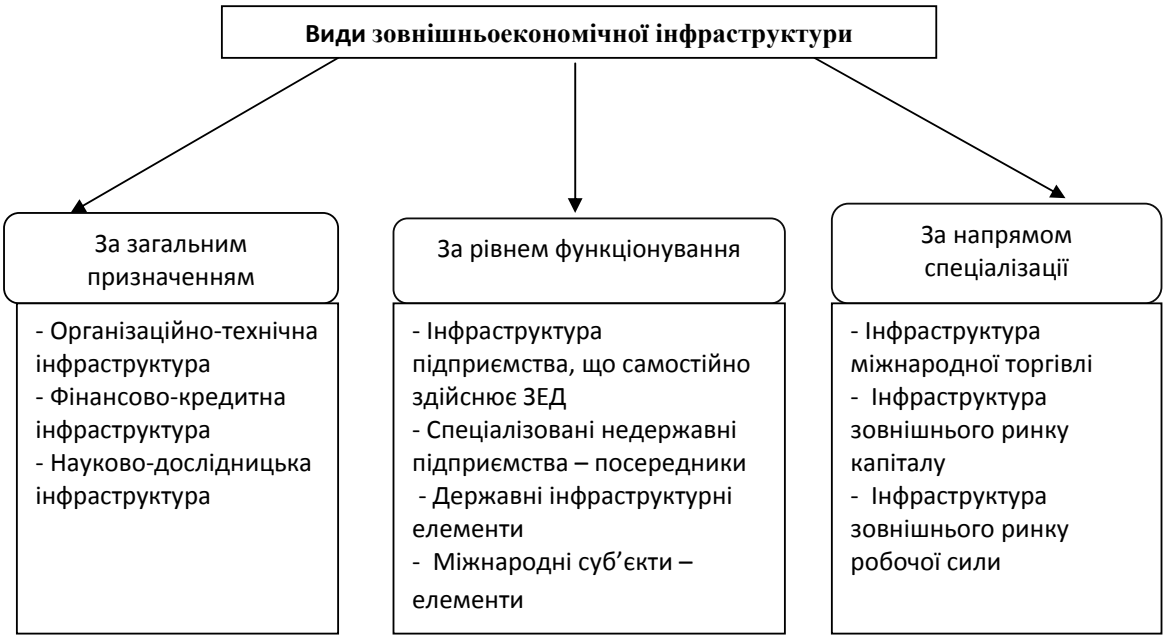

Рис. 1. Види ринкової інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності [3]

сприяння всебічному розвитку науково-технічних і торговельних зв`язків між українськими підприємцями та їх зарубіжними партнерами, представлення інтересів її членів із питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами.

Дослідження ролі торгово-промислових палат в інфраструктурі ЗЕД регіону проведено на прикладі Регіональної Торгово-промислової палати в Миколаївській області.

Як суб'єкт інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності Регіональна ТПП в Миколаївської області виконує низку функцій:

– у сфері інформаційно-аналітичного забезпечення:

1) дослідження ринків товарів і послуг, надання інформації про кон'юнктуру українського, світового ринків і ринків окремих країн за певними групами товарів для підприємців, підприємств і організацій усіх форм власності (резидентів і нерезидентів України);

2) оформлення висновку про рівень цін на українському і світовому ринках;

3) надання адресно-номенклатурної інформації про фірми, організації, підприємства, навчальні заклади;

4) Регіональна палата створює й веде Недержавний реєстр українських підприємців, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницькій діяльності в Україні та за її межами;

– у сфері надання послуг із перекладу документів:

1) перекладачі Регіональної торгово-промислової палати оперативно й якісно переведуть документи будь-якої складності, а саме:

• технічних текстів на обладнання і товари, призначених на експорт;

• фірмової технічної документації на імпортне обладнання;

• контрактів, статутних документів, рекламних проспектів та буклетів, ділових листів;

• телеграм, факсів, особистої документації;

• патентної документації та стандартів;

• науково-технічної літератури;

• інструкцій до будь-яких побутових приладів;

• документації, необхідної для оформлення вантажів на митниці;

2) переклади он-лайн (віддалений переклад) – передбачає використання можливостей мережі Інтернет для користування послугами перекладачів РТПП Миколаївської області з будь-якого місця;

– у сфері виставкового і конференц-сервісу:

1) організації презентацій, ділових зустрічей, прес-конференцій та круглих столів:

• запрошення цільової аудиторії, реклама у ЗМІ, розсилка запрошень, особисте запрошення по телефону;

• організаційна робота під час заходів: реєстрація, фотографування, відеозапис;

• підготовка підсумкових документів, розміщення прес-релізів в Інтернет-мережі та ЗМІ.

Поряд із цим РТПП у Миколаївській області має сучасну матеріально-технічну базу для проведення презентацій і ділових зустрічей: конференц-зал, презентаційне обладнання (комп'ютер, мультимедійний відеопроектор, проекційний екран, зона Wi-Fi), можливість організації кава-брейку.

Як відомо, одним із перевірених часом засобів для виходу на нові ринки, залучення нових партнерів залишається участь у спеціалізованих і універсальних виставках і ярмарках.

Торгово-промислова палата володіє повною базою даних по всіх виставково-ярмаркових заходах в Україні і за кордоном. Фахівці проконсультують з усіх питань участі у виставках: підберуть виставку необхідної спрямованості в тій країні або регіоні України, які цікавлять замовника, і в зручні терміни допоможуть отримати комплект документів для поїздки, організувати трансфер.

РТПП у Миколаївської області за заявками підприємств організовує колективні стенди на великих виставках, що істотно зменшує витрати на експозицію, організовує групові поїздки для відвідування іноземних виставок і форумів.

РТПП у Миколаївської області має великий досвід в організації та проведенні семінарів, тренінгів та інших навчальних заходів.

У РТПП на постійній основі працюють курси з навчання та підвищення кваліфікації фахівців комітетів із конкурсних закупівель (держзакупівель).

У рамках багатостороннього договору про правову освіту з Головним управлінням юстиції в Миколаївській області, Департаментом соціального захисту Миколаївської облдержадміністрації, Миколаївською обласною радою профспілок, Центром навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів органів державної влади, місцевого самоврядування, державних і комунальних підприємств РТПП Миколаївської області раз на місяць проводить юридичні семінари.

Також у РТПП регулярно проводяться професійні семінари для бухгалтерів, економістів та аудиторів підприємств і організацій з актуальних питань податкового законодавства, бухгалтерського обліку і т. д. До проведення семінарів залучаються досвідчені викладачі-практики з провідних аудиторських компаній України.

Всього за період з березня 2012 р. до лютого 2016 р. проведено понад 100 семінарів і навчальних заходів, у тому числі:

– спільно зі Спілкою аудиторів України (м. Київ) та аудиторською фірмою «Валконт» (м. Миколаїв) із 2013 р. до січня 2016 р. проведено вісім семінарів-практикумів для бухгалтерів і фінансистів;

– спільно з ТОВ «Центр оцінки відповідності «Фактум» – три семінари з питань міжнародної сертифікації товарів і послуг і впровадження систем управління ISO 9001 та ISO 22000 / HACCP в умовах імплементації вимог ЄС;

– налагоджено регулярне навчання і підвищення кваліфікації членів тендерних комітетів із питань державних закупівель. Усього проведено 45 семінарів;

– РТПП у Миколаївської області уже вдруге організовує колективну поїздку представників ділових кіл регіону на міжнародну виставку China Home life Show у м. Варшава (Республіка Польща);

– у рамках співпраці з Аджарською Автономною Республікою в Миколаєві відбувся бізнес-форум «Миколаїв – Батумі». Форум зібрав понад 500 осіб, серед яких – представники РТПП Миколаївської області, народні та місцеві депутати, представники грузинської делегації республіки Аджарія та ін.;

– на запрошення Торгово-промислової палати м. Брашов 21 червня 2016 р. керівництво РТПП у Миколаївської області відвідало Румунію. Делегація зустрілася з генеральним директором Торгово-промислової палати м. Брашов Cosmin Roşia-Micu і генеральним секретарем Adriana Ispas, а також презентувала інвестиційний і туристичний потенціал м. Миколаєва та Миколаївської області. Своєю чергою, румунські колеги розповіли про успішний досвід залучення інвестицій і розвитку туристичного бізнесу м. Брашов;

– проведення презентації економічного потенціалу Миколаївської області на українсько-австрійському бізнес-форумі «Україна і B2B-платформа» у Відні;

– організація та поїздки делегації області з презентацією економічного потенціалу Миколаївщини у Західно-Поморському воєводстві Польщі в м. Щецин. Обидва заходи стали можливі завдяки співпраці з Миколаївською облдержадміністрацією.

Помітними подіями також були зустріч ділових кіл Миколаївської області з керівником Бюро німецької економіки в Україні О. Маркусом, ділові зустрічі з офіційними делегаціями Республіки Чехія і Карловацької жупанії (Хорватія), з якими було налагоджено зовнішньоекономічні зв'язки. За результати зустрічей РТПП підготувала і надала гостям пакети комерційних пропозицій миколаївських фірм. Із приводу комерційних пропозицій у РТПП розпочалася велика робота (яка є нововведенням) з пошуку потенційних партнерів для членів Палати за кордоном із використанням наявних міжнародних платформ ділової інформації. Так, 12 підприємств включені в міжнародну біржу субконтрактинга та промислової кооперації. Миколаївська РТПП бе•ре участь у Міжнародній програмі East-Invest, програмах SABIT, KOMPASS та ін.

РТПП у Миколаївської області у зовнішньоекономічній діяльності використовує комерційну пропозицію, яка допомагає українським виробникам у пошуку ділових партнерів, надає інформацію щодо вимог до продукції. Вона складається з двох частин. Перша полягає саме в сприянні у пошуку ділових партнерів у ЄС. Друга – це про сам ринок, інформація про імпорт в Євросоюзі.

Миколаївська регіональна торгово-промислова палата прагне стати універсальним провідником для інвестора в регіоні. Підтримка охоплює всі етапи – від підбора потенційних партнерів до рішення проблем, пов`язаних із виділенням земельної ділянки.

Висновки. Отже, щоб стати рівноправним учасником загальноєвропейського процесу інтеграції, Україні необхідно докласти немало зусиль для створення нової економічної системи; проходження стабілізаційного періоду, подолання кризи економіки; усунення бар'єрів у спілкуванні із зовнішнім світом; налагодження активних і взаємовигідних зв'язків з країнами-партнерами. Для цього має бути створена ін-фраструктура, сумісна із західноєвропейською та здатна функціонувати з нею в одній системі координат. Отже, враховуючи головну мету та завдання діяльності ТПП, зокрема РТПП, можна зробити висновок, що вони є одним із головних суб'єктів інфраструктури ЗЕД регіону, які забезпечують активізацію зовнішньоекономічної діяльності та впливають на економічний розвиток країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмакова О.А. Зовнішньоекономічна діяльність регіону : [навч. посіб.] / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак ; Мін-во освіти і науки України, Одеський державний економічний ун-т. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 332 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сіваченко [та ін.] ; Мін-во освіти і науки України, Одеський державний економічний ун-т. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 791 с.
3. Почерніна Н.В. Державні та ринкові регулятори розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Н.В. Почерніна // Сучасні наукові дослідження – 2006 : матер. II міжнар. наук.-практ. конф. (20–28 лютого 2006 р.). – Дніпропетровськ, 2006. – Т. 21 «Економічні науки». – С. 62–65.
4. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку : [навч. посіб.] / А.С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 284 с.
5. Офіційний сайт Регіональної торгово-промислової палати у Миколаївської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rtpp.com.ua.
6. Федорець Л.М. Шляхи покращення інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності регіональних аграрних підприємств / Л.М. Федорець // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 1.

УДК 339.97:338.28

Антонюк Б.О
аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Гороховська Н.В.
магістр програми Управління міжнародною конкурентоспроможністю
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ В XXI СТОЛІТТІ

STRATEGIC WAYS OF THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF CHINA IN THE 21ST CENTURY

АНОТАЦІЯ

У статті викладено результати досліджень щодо умов формування та розвитку міжнародної конкурентоспроможності КНР, досліджено механізми забезпечення високого конкурентного статусу країни на світовій арені, а також лідерства у XXI ст. Запропоновано використати досвід Китаю для реформування економіки України в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: КНР, міжнародна конкурентоспроможність, інновації, високі технології, пріоритети розвитку, економічний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены результаты исследований об условиях формирования и развития международной конкурентоспособности КНР, исследованы механизмы обеспечения высокого конкурентного статуса страны на мировой арене, а также лидерства в XXI веке. Предложено использовать опыт Китая для реформирования экономики Украины в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: КНР, международная конкурентоспособность, инновации, высокие технологии, приоритеты развития, экономический потенциал.

ANNOTATION

The article summarizes the results based on the conditions of formation and development of international competitiveness of China. The mechanisms of implementation of its high competitive status in the world and its leadership in the 21st century have been investigated. The experience of China to reform the Ukraine's economy in modern economic conditions has been substantiated.

Keywords: Republic of China, international competitiveness, innovation, high technology, development priorities, economic potential.

Постановка проблеми. Одним із головних пріоритетів соціально-економічної політики держави в умовах глобалізації та нестабільності конкурентного середовища є формування конкурентоспроможної економіки. Перед науковцями постає завдання теоретичного осмислення та узагальнення відповідного досвіду країн – лідерів сьогодення, а перед урядами держав – розроблення ефективних національних стратегій конкурентного розвитку для досягнення глобальної конкурентоспроможності.

За останні десятиліття виважена політика уряду Китаю дала змогу країні стати другою за величиною економікою світу, найбільшим експортером товарів, другим за величиною імпортером товарів, другим за величиною одержувачем прямих іноземних інвестицій, найбільшим власником валютних резервів тощо. Китай починає займати провідні позиції за фінансуванням науки і досліджень, високотехнологічним експортом, патентуванням, чисельністю науково-дослідницького персоналу, постійно зростаючою продуктивністю праці за рахунок створення сильного інноваційного складника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкурентоспроможності, аналіз причин і умов виникнення конкурентних переваг суб'єктів МЕВ, а також проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності окремих країн та пошуку ними новітніх форм її досягнення, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних учених, як: М. Портер, Дж. Сакс, А. Харт, С. Коен, Р. Камані, Р. Хаггінс, Г. Хемел, К. Прахалад, Е. Харгадон, С. Харісон, Г. Чесброу, Й. Шумпетер, Лі Цзяньпін, Ван Цінан, Лі Ціанціан та багато інших.

Однак у сучасній науковій літературі недостатньо повно розкрито теоретико-методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності країн; потребують комплексного аналізу економічної політики КНР і її впливу на економічний розвиток та глобальну конкурентоспроможність. Це зумовило вибір теми та ключові дослідницькі завдання.

Мета статті полягає у комплексному дослідженні глобальної конкурентоспроможності Китаю, факторів її формування та нарощення, аналізі конкурентного потенціалу та ефективності його реалізації і забезпечення стратегічних напрямів нарощення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна конкурентоспроможність країн стає імперативом економічного розвитку і забезпечення їх національної економічної безпеки. За результатами щорічного звіту глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Китайська Народна Республіка в 2014–2015 рр. знаходиться на другому етапі економічного розвитку, що базується на ефективності та продуктивності функціонування економіки та займає 28-е місце у рей-

тингу Глобального індексу конкурентоспроможності серед 140 країн світу. У рейтингу КНР знаходиться поряд із такими країнами, як Австрія (23-е місце), Ірландія (24-е місце), Саудівська Аравія (25-е місце), Республіка Корея (26-е місце) та Ізраїль (27-е місце).

Разом із тим необхідно зазначити, що Китай міцно тримає свої позиції та впевнено їх покращує. Якщо ще 10 років тому, у 2005 р., Китай займав у рейтингу 46-ту позицію з результатом у 4,29 бали, то з року в рік цей показник зростав, і сьогодні у звіті за 2015–2016 рр. Китай займає 28-му позицію з результатом у 4,89 бали. Важливо також зазначити, що попри існування багатьох проблем Китай залишається лідером серед країн БРІКС за глобальним індексом конкурентоспроможності та з великим відривом випереджає Росію (45-е місце), Південну Африку (49-е місце), Бразилію (75-е місце) та Індію (55-е місце). Аналізуючи зміну індексу глобальної конкурентоспроможності серед країн БРІКС, можна відмітити позитивну тенденцію в розвитку Російської Федерації, яка піднялася з 67-го місця в рейтингу 2012 р. на 45-е в 2015 р., забезпечивши підвищення індексу з 4,20 балів до 4,53 (табл. 1).

Таблиця 1

Глобальний індекс конкурентоспроможності країн БРІКС, 2012–2014 рр.

Країна	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Бразилія	4.33	4.34	4.23
Росія	4.25	4.37	4.53
Індія	4.28	4.21	4.19
Китай	4.84	4.89	4.66
ПАР	4.37	4.35	4.51

Джерело: складено авторами на основі звітів ВЕФ із глобальної конкурентоспроможності

Взагалі, як зазначають експерти Всесвітнього економічного форуму, Азійсько-Тихоокеанський регіон розвивається набагато швидшими темпами, ніж решта світу. Саме тут зосереджені три з десяти лідерів рейтингу конкурентоспроможності (Сінгапур, Японія, Гонконг); лідери категорії «нові азійські країни, що розвиваються» (Тайвань, Нова Зеландія та Малайзія); такі економічні гіганти, як Китай та Індія.

За даними Міжнародного валютного фонду, у 2014 р. Китай обійшов США та решту країн світу за обсягами ВВП за паритетом купівельної спроможності. ВВП Китаю за ПКС у 2014 р. становить 17 617,3 млрд. дол. США, Сполучених Штатів Америки – 17 418,9 млрд. дол. США. Досить високі результати Китай має і у сьомій категорії «Макроекономічне середовище» займаючи восьме місце в рейтингу за такими показниками, як інфляція і валові національні заощадження. На невисокому рівні залишаються якість системи освіти (56-е місце); якість навчання математичним і природним наукам (49-е місце); якість управління в школах (85-е місце); доступ до мережі Інтернет у школах (47-е місце). Слабким залишається фінансовий ринок та технологічний складник розвитку. Хоча певних зрушень було досягнуто у питаннях доступу до кредитів (21-е місце) та у доступності венчурного капіталу (16-е місце).

Результати звіту про конкурентоспроможність доводять, що інноваційна сфера залишається пріоритетною для уряду Китаю і потребує подальшого розвитку. За останні роки було втілено в життя багато проектів та реформ для підвищення інноваційності економіки Китаю: постійно зростають витрати на дослідження та розробки (23-е місце в рейтингу); зростають витрати уряду на закупівлю передових технологій (10-е місце); уряд підтримує кооперацію університетів та приватного сектора у питаннях проведення досліджень, невпинно зростає обсяг високотехнологічного експорту та імпорту тощо. Завдяки такій злагодженій роботі уряду Китай із року в рік займає все вищі позиції за показниками інноваційності (рис. 1).

Рис. 1. Багатокутник глобальної конкурентоспроможності КНР, 2015 р.

Джерело: складено на основі [1]

Таким чином, Китай розвивається швидшими темпами порівняно з іншими країнами Азії та демонструє кращі перспективи розвитку. Китайська економіка займає лідируючі позиції за обсягом ринку та показниками макроекономічного середовища. Разом із тим існує дисбаланс у розвитку багатьох сфер діяльності, що негативно впливає на загальну ситуацію. Досить низькими залишаються ефективність функціонування інституцій, технологічна готовність та інноваційність економіки.

Стрімке зростання китайської економіки спонукало активні дискусії навколо питання глобального економічного лідерства КНР у найближчому майбутньому. У 2014 р. обсяг ВВП Китаю становив близько 60% ВВП Сполучених Штатів Америки (порівняно з 59% у 2013 р.), але цей розрив поступово скорочується завдяки високим темпам зростання ВВП Китаю. Про-

гнозовані показники на 2015 р. підтверджують гіпотезу глобального лідерства КНР, адже розрив у показниках буди лише зростати. Так, за прогнозами Міжнародного валютного фонду, ВВП Китаю за ПКС стабілізується на рівні 18 975,9 млрд. дол. США, тоді як ВВП США виросте лише до рівня 18 124,7 млрд. дол. США.

Незважаючи на поступове вповільнення розвитку економіки Китаю, показники темпу приросту ВВП є одними з найвищих у світі. Для порівняння зазначимо, що за останні десять років найвищі темпи приросту ВВП США були в 2004 р. та становили 3,8% на рік, Німеччини та Японії – у 2010 р. та становили 4,1% та 4,7% відповідно. У 2014 р. темпи приросту ВВП США становлять лише 2,39%, Німеччини – 1,6%, показник Японії мав негативний результат – -0,6% (рис. 2).

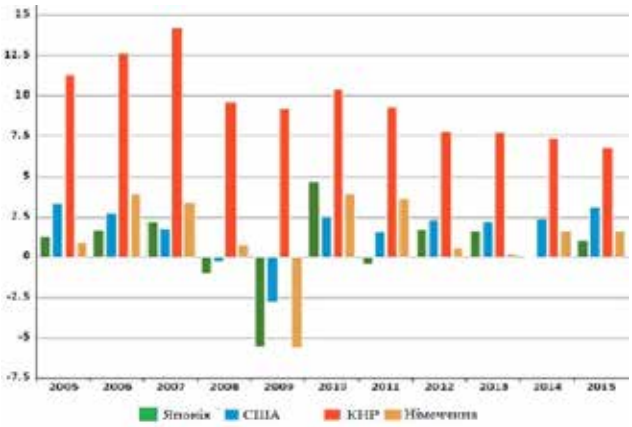

Рис. 2. Щорічні темпи зростання ВВП Китаю, США, Японії та Німеччини, 2005–2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі даних МВФ

Разом із тим великий обсяг ВВП не є однією та достатньою умовою для досягнення глобального економічного лідерства країни, адже в Китаї досить низькими залишаються економічні показники на душу населення, слабко розвинений соціальний захист та захист навколишнього середовища. Тому для оцінки потенціалу економічного лідерства не лише КНР, а й будь-якої іншої країни необхідно провести ґрунтовний аналіз головних факторів, що будуть впливати на розвиток держави у найближчому майбутньому.

Економічний потенціал глобального лідерства КНР можна оцінити за методикою, яка розроблена експертами всесвітньовідомої консалтингової компанії KPMG, що в 2013 р. опублікувала звіт «Майбутня держава 2030: Глобальні мегатренди та їхній вплив на уряди». Завдяки глобальним мегатрендам можна зосередитись на основних чинниках впливу на розвиток держав у найближчі десятиліття: демографії, економічному взаємозв'язку, зміні клімату, розширенні можливостей для особистості, державному боргу, дефіциті ресурсів, високоефективній технології, зміні балансу сил в економіці та урбанізації.

Головним мегатрендом, що має місце сьогодні та впливатиме на розгортання світової економічної ситуації в найближчому майбутньому, є зміна балансу сил в економіці. Так, країни, що розвиваються, набирають усе більших темпів розвиту, тоді як розвинені країни зазнають стабільного вповільнення розвитку. Такі країни, як Китай, Індія, Бразилія, Росія, ПАР, Мексика, Індонезія, перетворюються на важливих гравців на міжнародній арені та дедалі потужніше впливають на тенденції та обсяги міжнародної торгівлі, створюючи нові канали пропозиції та попиту. Таким чином, країнам потрібно зважати на нові точки сили та потенційні ринки для налагодження міжнародних коопераційних зав'язків.

На сьогодні КНР є найбільшим торговим партнером Африканського континенту. Така співпраця Китаю з Африкою сприяла просуванню його політичних та економічних інтересів, зокрема в енергетичних питаннях, забезпечуючи приплив енергетичних та інших ресурсів [2].

Наступним мегатрендом, що матиме вирішальне значення у розвитку країн, є зростання взаємозалежності глобальної економіки, збільшення рівнів міжнародної торгівлі та потоків капіталу тощо. Китай, розвиваючись за моделлю експортоорієнтованої економіки, забезпечив свій значний ріст завдяки міжнародній торгівлі, але на сьогодні він обирає новий шлях розвитку. У листопаді 2012 р. на XVIII з'їзді КПК отримала своє офіційне закріплення нова економічна політика, метою якої є формування в Китаї економічної моделі, схожої на моделі розвинених країн світу. Шляхами переходу до нової політики є:

– акцентування на інноваційних факторах зростання і проголошення однієї з пріоритетних цілей – створення в Китаї інноваційної економіки;

– зміна факторів зростання: ріст економіки має забезпечуватись за рахунок зростання внутрішнього попиту за збереження важливості експорту, але вже не як основного двигуна економічного розвитку країни;

– стимулювання експорту високотехнологічної продукції;

– орієнтація на екологічну безпеку під час вибору механізмів здійснення економічної політики.

Вже сьогодні спостерігається зміна в структурі експорту Китаю. Збільшення витрат на розвиток інноваційної сфери принесло свої результати. Варто лише поглянути на динаміку частки високотехнологічного експорту Китаю: якщо в 2005 р. високотехнологічний експорт становив 19% від загального обсягу експорту, то в 2013 р. цей показник зріс до 27%. Для порівняння: частка високотехнологічного експорту США у 2013 р. становила 17,3%, Японії – 16,8%, Німеччини – 16,2%.

Ще одним важливим показником, що говорить про зростання міжнародної кооперації, є

прямі іноземні інвестиції з-за кордону. За даними звіту World Investment Report 2014, що щорічно розробляється експертами ЮНКТАД, Китай уже котрий рік поспіль стає другим найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) після Сполучених Штатів Америки. У 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у китайську економіку становив 124 млрд. дол. США. Порівняно з 2013 р. це на 3 млрд. дол. США більше [3].

На думку експертів KPMG, державний борг буде суттєвим обмеженням для фіскальних та політичних можливостей до 2030 р. та в майбутньому. Уряди країн повинні навчитися контролювати державний борг і знаходити нові шляхи надання державних послуг, адже це впливатиме на їхню здатність реагувати на основні соціальні, економічні та екологічні виклики [9]. Так, Валовий державний борг КНР у 2014 р. становив 41,06% від ВВП, що є досить низьким показником порівняно з іншими країнами. Так, у 2014 р. державний борг Японії становив 246,14% від ВВП, Бельгії – 106,57%, США – 105,06%, Сінгапуру – -97,77%, Франції – -97,01%. Та незважаючи на те що державний борг Китаю за міжнародними стандартами залишається досить низьким, можна виділити певні тривожні моменти. Так, 55% державного боргу приходиться на органи місцевого самоврядування. Запозичення місцевих органів влади зростали в середньому на 27% на рік із 2007 р., що в 2,5 рази перевищує темпи запозичень центрального уряду [10].

Не менш важливими є процеси урбанізації. За прогнозами, до 2030 р. понад дві третини населення Китаю, Індонезії, Нігерії та Гани житимуть у великих містах, а кількість населення міста Лагос зросте на рекордні 13 млн. осіб. До цього часу 40% із 50-ти найбільших міст світу (виходячи з ВВП у незмінних цінах) будуть китайськими. Також на великі міста ринків, що розвиваються, очікують суттєві галузеві зміни. У містах із більшими можливостями для зростання відбудеться розширення виробництва, а в таких містах, як Пекін, активізується сектор фінансових послуг [5].

За прогнозами, обсяги виробництва 150-ти найбільших міст Китаю збільшаться втричі – з 8 трлн. дол. США станом на сьогодні до 25 трлн. дол. США до 2030 р. Містобудівний план Китаю, оголошений урядом у березні, ставить у центр розвитку міського споживача і характеризується амбітними планами щодо покращання залізничної інфраструктури, зменшення шкідливих викидів в атмосферу та забезпечення придатності великих міст для наступного покоління. Пришвидшення впровадження в Китаї «зелених технологій» потенційно може збільшити економічне зростання в період з 2025 по 2030 р. у середньому на 0,7% на рік [5].

Виважена політика уряду дала Китаю змогу перейти до політики відкритої економіки, заснованої на експороорієнтованій моделі розвитку таким чином, що зростання валютної виручки від продажів направляється на інвестування техно- і наукоємності економіки, освоєння новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, упровадження сучасних схем промислової логістики тощо. Саме інноваційний шлях розвитку Китаю, нарощення темпів витрат на НДДКР, кількості дослідників, підтримка та стимулювання інноваційного розвитку можуть забезпечити подальший стрімкий розвиток Китаю та досягнення глобального економічного лідерства в майбутньому

Середньострокові пріоритети розвитку КНР розроблені урядом до 2020 р. «Середньо- та довгостроковий план наукового та технологічного розвитку 2006–2020 рр.» почав готуватися ще в 2003 р. Більш ніж 2 000 вчених, інженерів та керівників компаній були об'єднані в групу стратегічних досліджень для визначення критичних проблем та пошуку можливостей розвитку в 20 основних сферах, що мають найбільше значення для Китаю.

Таким чином, головною стратегічною метою КНР є здобуття позиції світового інноваційного лідера в науково-технологічній сфері. За планом економіка Китаю має стати інноваційно орієнтованою до 2020 р., а до 2050 р. Китай має стати одним зі світових лідерів у науково-технологічній сфері. Згідно з планом, Китай збільшить витрати на НДДКР до 2,5% від ВВП, що постійно зростає до 2020 р. Для порівняння: витрати на НДДКР у 2005 р. становили 1,34%, а в 2014 р. уже сягають 2%. Планується підвищити вплив технологічної сфери на економічне зростання на більш ніж 60% та зменшити залежність від технологічного імпорту до 30%. Окрім вищезазначеного, Китай має увійти до п'ятірки лідерів світу за кількістю патентів на винаходи та збільшити цитованість китайських учених та дослідників.

Довгострокові стратегічні плани розвитку КНР також викладені у звіті «Китай 2030 – будуючи сучасне, гармонійне та креативне суспільство», що був розроблений за сприяння Міністерства фінансів КНР, Науково-дослідного центру розвитку КНР та Світового банку. Аналізуючи показники розвитку Китаю за останні десятиліття та ситуацію у світі, дослідники розробили нову довгострокову національну стратегію, виокремивши шість основних напрямів розвитку, що дадуть змогу використати потенціал китайської економіки та подолати ті виклики, що постали на шляху її розвитку. До шести напрямів розвитку відносять [6]:

– реалізацію структурних реформ для зміцнення основ ринкової економіки через переосмислення ролі уряду; реформування та реструктуризацію підприємств і банків; розвиток приватного сектору; заохочення конкуренції; запровадження земельних, фінансових та трудових реформ;

– розвиток інноваційної сфери та створення відкритої інноваційної системи, що спонукатиме китайські підприємства не лише прово-

дити та використовувати власні дослідження, а й брати участь у глобальних загальносвітових інноваційних та дослідницьких проектах;

– розвиток зелених технологій через використання ринкових стимулів, правил, державних інвестиції, промислової політики тощо, адже підвищуючи ефективність використання енергії, Китай не лише поліпшить рівень добробуту населення, а й зможе вирішити дедалі більші екологічні проблеми;

– сприяння розширенню можливостей та соціального захисту для всіх людей через надання однакового доступу до робочих місць, фінансів, якісних соціальних послуг і соціального страхування;

– створення стійкої фіскальної системи шляхом мобілізації додаткових коштів і забезпечення місцевого уряду достатнім фінансуванням для виконання їхніх обов'язків;

– розвиток взаємовигідних відносин із рештою світу. Китай має стати активним гравцем світової економіки, членом різних міжнародних організацій та використовувати переваги членства в національних інтересах.

В основу нової стратегії Китаю покладено декілька характеристик. По-перше, це поліпшення якості того економічного зростання, що ми спостерігали в останні десятиліття. Зрушення, досягнуті Китаєм, мають відображатися не лише у кількісному вираженні, а й в якісному. Зростання доходів повинно супроводжуватися збільшенням можливостей для дозвілля, покращанням стану навколишнього середовища, розвитком мистецтва, культурних заходів, почуттям економічної та соціальної безпеки.

По-друге, зростання має бути збалансованим та стійким. Вражаючий розвиток Китаю в останні десятиріччя був занадто капіталозатратним, орієнтованим лише на промисловість, та занадто залежав від експорту. Починаючи з 90-х років постійно зростає нерівність та розшарування населення. На сьогодні в Китаї проживає більше 1 млн. мільйонерів, тоді як 170 млн. людей живуть на менше ніж 2 долари США на день. Необхідно збільшити частку витрат населення на послуги і споживання, адже і дохід на душу населення збільшується. Потрібно досягти більшого балансу у виробництві і наданні послуг, у розподілі доходів між капіталом і працею, а також між сільськими і міськими домогосподарствами.

Третьою характеристикою нової стратегії є зміцнення інновацій і творчості. Зростання промислового виробництва, як і раніше, буде важливим фактором зростання економіки, але розвиток ринку послуг повинен стати пріоритетним завданням на найближчі десятиліття. Такі послуги, як наукові дослідження і розробки, фінанси, логістика, навчання, інформаційні послуги та післяпродажне обслуговування, мають стати пріоритетними. Необхідною є подальша інтеграція у світову економіку і поглиблення спеціалізації, а також участь у глобальних дослідницьких проектах і маркетингових заходах. Якщо Китай успішно сформує культуру відкритих інновацій, то сектор послуг також може бути важливим бенефіціаром, що допоможе Китаю на шляху до одержання статусу світового експортера високоякісних послуг.

Четвертою характеристикою є повне використання людського потенціалу. У планах зазначено максимальне забезпечення рівності усіх громадян суспільства, і рівність стосується не лише державних послуг з охорони здоров'я чи освіти, а й економічних можливостей, таких як доступ до роботи, фінансування, отримання можливостей для започаткування власного бізнесу тощо. Одним зі способів досягнення рівності на підприємствах та у фінансовому секторі буде заохочення конкуренції на ринках факторів виробництва (праці, землі та капіталу), а також товарних ринках. Підвищити рівень конкуренції можна шляхом збільшення експорту з-за кордону і зниження імпортних бар'єрів. Окрім того, потрібно стимулювати малий та середній бізнес, спрощуючи вхід та вихід фірм на внутрішній ринок та забезпечуючи ширший доступ до фінансування.

До 2050 р. Китай, США та Індія можуть зайняти позиції найбільших економік світу (саме в такому порядку) з великим відривом від Бразилії, яка вийде на четверте місце, випередивши Японію. Очікується, що обсяг ВВП Китаю до 2050 р. досягне 53,9 трлн. дол. США, тоді як обсяг економіки США становитиме 38 трлн. дол. США. В Індії показник становитиме 34,7 трлн. дол. США, а ВВП Бразилії та Японії – 8,82 і 8,06 трлн. дол. США відповідно.

Китай та Індія будуть розвиватися набагато швидшими темпами, ніж сьогоднішні розвинені країни. Середній приріст ВВП Китаю протягом 2012–2030 рр. становитиме 6,6%, Індії – 6,7%. Отже, світові економічні перспективи значною мірою залежать від Сходу і Півдня планети. Держави, що розвиваються, дають більше 50% світового економічного зростання і 40% інвестицій. Їх внесок у зростання глобальних інвестицій становить понад 70%. Зараз вклад Китаю в півтора рази більше обсягу вкладень США. Як показує модель Світового банку, що враховує майбутню економічну багатополярність, Китай, незважаючи на невелике уповільнення економічного розвитку, забезпечуватиме понад третину світового зростання вже до 2025 р. Це набагато більше рівня будь-якої іншої економіки.

Висновки. Враховуючи глобальні мегатренди, що впливатимуть на розвиток країн у найближчі десятиліття, та аналіз політики Китаю, що формується на інноваційному лідерстві, можна виокремити основні засади для подальшого розвитку України:

– активно сприяти зміцненню співробітництва влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій в інноваційних мережевих структурах на засадах державно-приватного партнерства та відкритих інноваціях;

– розробити ефективну науково-технічну та інноваційну політику під час формування та реалізації державних науково-технічних програм (довгострокових та короткострокових) у сфері нанотехнологій, альтернативних джерел енергетики та екологічно чистої продукції, адитивного виробництва та інформаційно-комунікаційних технологій, а особливо у сфері робототехніки;

– необхідна державна підтримка вчених і винахідників, які володіють нетрадиційним мисленням, мають оригінальні ідеї та конкретні винаходи, а результати їхніх досліджень – велику наукову цінність для держави. Фінансування академічного та університетського секторів науки має стати здебільшого грантовим, що може здійснюватися через створений науковий фонд, фонди цільового спрямування, у тому числі приватні благодійні, особливо венчурні;

– створити та розвивати зони технологічного розвитку, індустріальні парки, які забезпечують оперативну комерціалізацію нових знань та технологій у промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015.
2. Foreign direct investment (FDI) OECD Data [Електронний ресурс]. –Режим доступу : https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart.
3. World Investment Report 2014 Investing in the SDGs: An Action Plan UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf.
4. China's Economy Realized a New Normal of Stable Growth in 2014 National Bureau of Statistics of China / 20/01/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201501/t20150120_671038.html.
5. R-D personnel by sector of employment and occupation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PERS_OCCUP.
6. China 2030. The World Bank. Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/China-2030-complete.pdf.
7. Emerging Best Practices of Chinese Globalizers: Develop the Innovation Models 2015 World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Chinese%20Globalizers_2015_EN.pdf.
8. China Outlook 2015 KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/China-Outlook-2015-201501-v1.pdf.
9. Future State 2030: The global megatrends shaping governments KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : (в статье нет адреса!!! или 2 источника (9 и 10) – одинаковые
10. Future State 2030: The global megatrends shaping governments KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/future-state-government/Documents/future-state-2030-v3.pdf.
11. China Outlook 2015 KPMG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/China-Outlook-2015-201501-v1.pdf.

УДК 339.727.3

Ганін В.І.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торгівельно-економічного університету

Резніченко О.А.
викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торгівельно-економічного університету

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ

ROLE OF INTERNATIONAL CREDIT AND ACTIVITIES OF INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості міжнародного кредитування в Україні, визначено позитивний і негативний вплив міжнародного кредиту на формування внутрішнього ринку кредитних ресурсів. Установлено, що висока залежність вітчизняного ринку банківських послуг від міжнародного ринку кредитних ресурсів загрожує стабільності функціонуванню вітчизняної банківської системи. Досліджено кредитну діяльність провідних міжнародних фінансових організацій на території України. Обґрунтовано необхідність скорочення державних запозичень на міжнародному ринку позичкових капіталів.

Ключові слова: міжнародний кредит, міжнародні кредитні відносини, позичковий капітал, зовнішній державний борг, зовнішньоекономічне співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности международного кредитования в Украине, определено положительное и отрицательное влияние международного кредита на формирование внутреннего рынка кредитных ресурсов. Установлено, что высокая зависимость отечественного рынка банковских услуг от международного рынка кредитных ресурсов угрожает стабильности функционирования отечественной банковской системы. Исследована кредитная деятельность ведущих международных финансовых организаций на территории Украины. Обоснована необходимость сокращения государственных заимствований на международном рынке ссудных капиталов.

Ключевые слова: международный кредит, международные кредитные отношения, ссудный капитал, внешний государственный долг, внешнеэкономическое сотрудничество.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of international lending in Ukraine, defines positive and negative effects of the international credit for the internal market credit. It was established that the high dependence of the domestic banking market of the international credit market threatens the stability of the domestic banking system. In this work the lending activities of the leading international financial institutions in Ukraine. The necessity to reduce government borrowing on the international capital market.

Keywords: international loan, international credit relations, loan capital, foreign debt, foreign economic cooperation.

Постановка проблеми. Забезпечення прискорення економічного розвитку української економіки, вихід економіки України на новий рівень конкурентоспроможності, зростання масштабів національного капіталу як основи реалізації структурно-інноваційних зрушень у реальному секторі економіки стримується обмеженістю фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Важливу роль у нагромадженні фінансових ресурсів для забезпечення розвитку національної економіки відіграє міжнародний кредит. Оскільки міжнародні кредити Україні надаються переважно міжнародними кредитними організаціями, важливого значення набуває оцінка перспектив подальшого співробітництва з ними. Актуальність залучення ресурсів міжнародного кредиту в останні роки для економіки України зростає у зв'язку із посиленням диспропорцій між обсягами інвестицій та внутрішніх заощаджень, що загрожує економічній безпеці держави. Отже, Україна потребує залучення значних обсягів міжнародного кредиту, що висуває завдання, з одного боку, забезпечити фінансову та інвестиційну привабливість країни, а з іншого – відстоювати національні інтереси у сфері зовнішньоекономічних відносин. Саме тому дослідження даної теми є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжнародного кредитування та його роль в економіці України протягом останніх років досліджують українські вчені В. Геєць, Л. Шинкарук, Я. Жаліло, В. Барановський, І. Лютий, П. Куцик, О. Михайлик, М. Бех, В. Колосова та ін. «Міжнародний кредит, – стверджує М. Бех, – є однією з найважливіших складових сучасних міжнародних економічних відносин» [1, с.197]. Досліджуючи динаміку світового ринку міжнародного кредиту, І. Фурман зазначав, що міжнародний кредит як найбільш поширена форма запозичення є лідером залучення зовнішніх фінансових ресурсів в економіки держав світу [2, с. 111].

Одним із факторів, що стримує розвиток реального сектору економіки України, є недостатній обсяг внутрішніх кредитних ресурсів. За обмеженості та низької динаміки власних ресурсів нефінансового сектору економіки забезпечити зростання інвестицій можливо лише через розширення обсягів залучення зовнішніх джерел [3, с. 110].

Аналізуючи тенденцію світового ринку позичкових капіталів, А. Мазаракі, Т. Мельник та ін. зазначали: «Нестабільність світових рин-

ків капіталів та уповільнення розвитку провідних економік світу призводить до загострення конкуренції між країнами щодо залучення зовнішніх фінансових ресурсів» [4, с. 450]. Це, своєю чергою, ускладнює завдання для України щодо залучення ресурсів міжнародного ринку позичкових капіталів для фінансування національної економіки.

Особливо важливого значення під час отримання міжнародних кредитів для України набуває співробітництво з міжнародними кредитно-фінансовими установами. Кредити МФО дають змогу реалізувати проекти, які занадто дорогі для українського уряду та приватних підприємців, а саме: екологічні, енергозберігаючі, інфраструктурні тощо [5, с. 53].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, присвячених міжнародному кредитуванню, залишається актуальною проблема приведення його у відповідність до реальних потреб економіки та перетворення на дієвий інструмент мобілізації фінансових ресурсів. В умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, інституційної нерозвиненості банківського сектору України обсяги міжнародного кредиту досягли значних розмірів, що несе потенційну загрозу національній безпеці в економічній сфері.

Мета статті полягає у дослідженні ролі міжнародного кредитування в умовах сучасної світової економіки, виявленні його позитивних та негативних сторін, дослідженні кредитної діяльності провідних міжнародних фінансових організацій на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний кредит – рух позикового капіталу, який пов'язаний із наданням валютних, кредитних і товарних ресурсів одними суб'єктами світової економіки іншим на умовах повернення їх у певні строки з відсотками. Кредиторами і позичальниками є банківські установи, приватні підприємства, державні установи, уряди, міжнародні та регіональні валютно-кредитні і фінансові організації [6, с. 248–249]. Міжнародний кредит сприяє інтернаціоналізації виробництва та обміну, утворенню світового ринку, служить засобом підвищення конкурентоспроможності товарів.

Зі зростанням інтернаціоналізації виробництва й обміну посилюється роль міжнародного кредиту. Розширюються кредитні відносини між країнами, значно зростають суми кредитів на фінансування зовнішньої торгівлі, врегулювання платіжних балансів, підтримку валютних курсів. Важливе місце в системі міжнародного кредиту займають кредити, які використовуються для фінансування заборгованості.

Залучення зовнішніх фінансових ресурсів на кредитній основі для покриття економікою країни своїх потреб є прийнятною практикою здійснення економічної діяльності. Економічна сутність даного процесу полягає в тому, що у певний час є вільний капітал як усередині країни, так і за її межами, який здійснює рух із метою пошуку більш вигідних сфер свого застосування.

Об'єктивною основою розвитку міжнародного кредиту стали вихід виробництва за національні межі, посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його етапах: під час трансформації грошового капіталу у виробничий у результаті експорту обладнання, сировини, палива; у процесі виробництва у формі кредитування під незавершене виробництво; під час реалізації товарів на міжнародних ринках [5, с.111].

Міжнародний кредит має як позитивний, так і негативний вплив на розвиток світових економічних відносин. Серед позитивних сторін залучення міжнародних кредитів слід зазначити: підвищення ефективності міжнародних зв'язків, зростання обсягів національного та світового виробництва; підвищення економічної ефективності зовнішньої торгівлі; сприяння інтернаціоналізації виробництва; створення і відновлення інфраструктури; стимулювання міжнародного поділу праці; зміцнення державних підприємств і банків, пов'язаних із міжнародним капіталом; створення сприятливих умов для залучення зарубіжних приватних інвестицій [7, с. 113].

Серед негативних сторін варто зазначити:

– поглиблення у країн-позичальників внутрішніх структурних диспропорцій, оскільки розвиваються прибуткові галузі і не розвиваються ті галузі, до яких не надходять міжнародні фінансові ресурси;

– зростання конкуренції серед країн за ринки збуту, джерела сировини та сфери розміщення капіталів;

– зростання зовнішнього боргу та витрат на його обслуговування;

– підтримку в країнах-позичальниках вигідних країнам-кредиторам політичних та економічних режимів, маріонеткових урядів [8, с. 198].

Для здійснення кредитування зовнішньоекономічної діяльності залучаються міжнародні та регіональні фінансово-кредитні організації, такі як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку(ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та ін.

Діяльність усіх МФО тісно пов'язана між собою. Якщо МВФ відмовляє у кредитуванні певній країні, то всі інші кредитні установи також припиняють надання позик цій країні. Крім того, така країна відчуває труднощі у залученні кредитних коштів із ринку приватного та міждержавного капіталу [6, с. 351].

Наведені фінансово-кредитні організації допомагають отримувати кредити багатьом країнам, насамперед країнам, що розвиваються. Україна виступає позичальником на світових фінансових ринках. Аналіз динаміки струк-

тури платіжного балансу України за період 2011–2015 рр. дає змогу класифікувати національну економіку як націю-дебітор, тобто країна імпортує більше, ніж експортує, та покриває різницю у платіжному балансі за рахунок зовнішніх запозичень (табл. 1).

За наведені роки дефіцит торговельного балансу найбільшої величини досяг у 2013 р. (понад 16 млрд. дол. США). Формування профіцитного платіжного балансу України в 2015 р. є наслідком скорочення у 22 рази порівняно з минулим роком дефіциту рахунку поточних операцій. Зменшення даного показника відбулось через скорочення майже на третину обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами. За останні роки сальдо поточного рахунку є від'ємним і покривається переважно за рахунок притоку капіталу.

Серед основних каналів надходження капіталів в Україну є банківська система. На початку 2000-х років обсяг зовнішніх запозичень українських банків на міжнародному ринку позичкових капіталів був незначним. Так, у 2005 р. зовнішня заборгованість депозитних корпорацій (переважно банків) становила 2,7 млрд. дол. США. Ситуація різко змінилася після 2005 р., коли українські банки почали активно виходити на міжнародний ринок позичкових капіталів. За 2005–2008 рр. зовнішня заборгованість депозитних корпорацій зросла у 14,9 разів і на початок 2009 р. становила 39,8 млрд. дол. США.

Основною причиною стрімкого зростання обсягів зовнішніх запозичень стала їх відносно низька ціна порівняно з вартістю залучення кредитних ресурсів на внутрішньому ринку. Після фінансово-економічної кризи залучення банками міжнародного кредиту різко зменшилося. Незважаючи на значне зменшення обсягів залучених на міжнародному ринку позичкових капіталів кредитних ресурсів, міжнародний кредит відіграє важливу роль у формуванні фінансових ресурсів банківської системи країни (табл. 2).

Як засвідчили розрахунки, у 2008 р. за рахунок міжнародного кредиту формувалося 36,1% кредитних ресурсів країни. Висока залежність вітчизняної банківської системи від міжнародного ринку позичкових капіталів під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. ледь не призвела до розвалу банківської системи країни, оскільки після різкого знецінення національної валюти переважна більшість банків не в змозі була погасити зовнішні позики. У подальшому спостерігається зменшення залежності ресурсів вітчизняної банківської системи від міжнародного кредитного ринку.

На початок 2016 р. частка міжнародного кредиту в загальному обсязі внутрішнього кредиту становила 16,4%. Фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. засвідчила, яку небезпеку для національної економіки несе в собі висока залежність банківської системи від стану міжнародного ринку позичкових капіталів.

Окрім банків, одним із найбільших позичальників на міжнародному ринку позичкових капіталів виступає держава. За останні роки внаслідок кризових явищ у реальному секторі економіки відбувається різке погіршення стану державних фінансів. Це проявляється передусім у стрімкому зростанні дефіциту державного бюджету, величина якого на 01.01.2015 стано-

Таблиця 1

Динаміка структури платіжного балансу України в 2011–2015 рр., млн. дол. США

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Сальдо поточного рахунку	-10 245	-14 315	-16 478	-4 556	-204
Сальдо фінансового рахунку та рахунку операційі з капіталом	7 790	10 140	18 501	-8 751	1 053
Сальдо зведеного балансу	-2 455	-4 175	2 023	-13 307	849

Таблиця 2

Питома мага міжнародного кредиту у формуванні внутрішнього ринку банківських кредитів в Україні в 2008–2015 рр.

Показники	2008 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кредити, надані нерезидентами, млрд. грн.	235,7	108,6	109,0	197,5	207,5
Всього пасивів депозитних корпорацій, млрд. грн.	969,3	1269,7	1412,1	1516,1	1589,5
Частка міжнародних кредитів, наданих депозитним корпораціям, у загальному обсязі їх пасивів, %	24,3	8,6	7,7	13,0	13,1
Внутрішній кредит, млрд. грн.	778,4	1035,6	1205,8	1512,7	1506,4
Питома вага кредитів нерезидентів у внутрішніх кредитних ресурсах, наданих депозитними корпораціями, %	36,1	13,5	11,7	15,3	16,4

Джерело: розраховано за Балансовим звітом депозитних корпорацій (крім НБУ) / Національний банк України [Електр. ресурс]. – Режим доступу : http:/www.bank.gov.ua

вила понад 78 млрд. грн. Зростаючи обсяги дефіциту державного бюджету фінансувалися урядом переважно за рахунок зовнішніх запозичень. Як наслідок, міжнародний ринок позичкових капіталів став обслуговувати потреби держави, які пов'язані із фінансуванням дефіциту державного бюджету. Як наслідок, зовнішня заборгованість сектору загального державного управління в 2015 р. становила 36,0 млрд. дол. США проти 10,5 млрд. дол. США в 2005 р. (рис. 1).

За останні п'ять років обсяг зовнішніх державних запозичень збільшився на 17,8%. Зовнішній державний та гарантований державою борг на 30.06.2016 становить 44,2 млрд. дол. США, тобто збільшився на 709,35 млн. дол. США порівняно з минулим роком. Станом на 31.12.2015 відношення державного боргу до ВВП знаходиться в межах норми та становить 47,95%, але якщо держава продовжуватиме проводити неефективну політику залучення та використання позикових коштів, то незабаром цей показник може досягти критичного рівня (від 60% – за методологією МВФ), що матиме руйнівні наслідки для економіки України.

Необхідно зазначити, що кошти, отримані від МФО, Україна направляє на вирішення проблем зростаючого дефіциту державного бюджету і державного боргу, тим самим нарощуючи борги. Для погашення заборгованості перед МФО держава змушена брати нові кредити, у результаті чого борг стане нагадувати фінансову піраміду.

За даними Міністерства фінансів та представництва ЄС в Україні, об'єм наданої допомоги нашій державі міжнародними фінансовими організаціями (МФО) за роки незалежності становить близько 44 млрд. доларів США і понад 15,6 млрд. євро. Недосконала законодавча база, корупція та відсутність економічних реформ є основними причинами, які не дають Україні змоги ефективно використовувати кредитні кошти. Результат – незавершені програми співпраці та низька вибірка коштів за чинними проектами.

Зовнішній державний та гарантований державою борг України станом на 30.06.2016 (за типом кредитора) наведено в табл. 3.

Згідно з даними табл. 2, до головних кредиторів України можна віднести МВФ, МБРР та ЄС. Серед міжнародних кредитних організацій на першому місці за об'ємами наданих Україні кредитів знаходиться МВФ (38,24%). Загальний обсяг залучених за роки незалежності коштів становить близько 29,5 млрд. дол. США.

Основними цілями співробітництва з МВФ є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ та створення

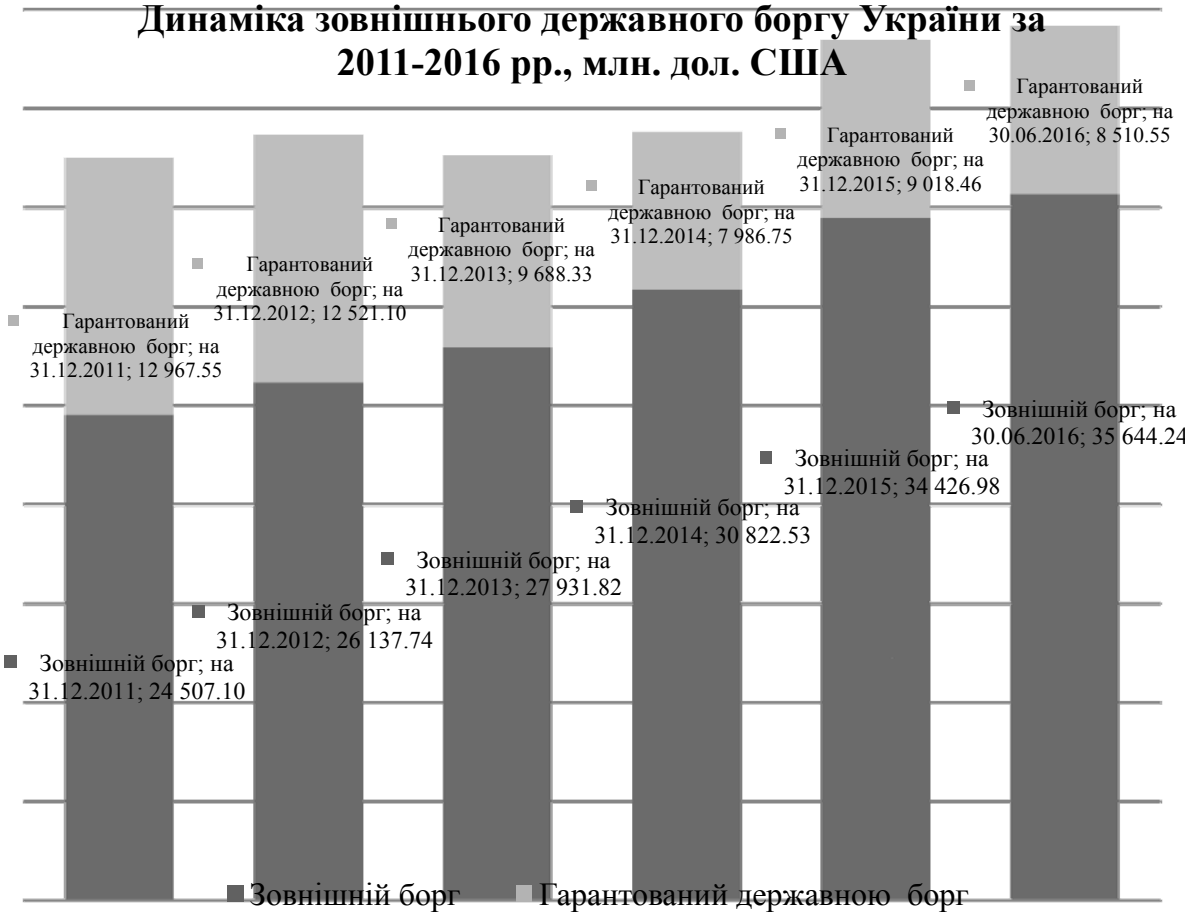

Рис. 1. Динаміка зовнішнього державного боргу України за 2011–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [10]

передумов для сталого економічного зростання. Також варто зазначити, що кредити МВФ надаються в разі виконання Україною низки вимог: дотримання рівня чистих міжнародних резервів НБУ, відповідних монетарних показників та дефіциту бюджету, обмеження державних витрат, досягнення макроекономічної стабілізації (інфляція не більше 40% на рік), проведення реформ в економічній та політичній сферах тощо [11].

У табл. 4, показано основні етапи співробітництва України з МВФ у рамках кредитних програм [10].

У березні 2015 р. МВФ ухвалив заміну програми Stand-by на нову чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility – EFF) обсягом 17,5 млрд. дол. США. Процентна ставка по кредиту EFF становить 3,05% річних (середня ставка за кредитами 2010–2013 рр. становила у

Таблиця 3

Зовнішній Державний та Гарантований державою борг України станом на 30.06.2016 (за типом кредитора)

Показник	Млн. дол. США	Млн. грн.	Питома вага, %
Зовнішній борг	**44 154,79**	**1 097 441,19**	**100,00**
Державний борг	**35 644,24**	**885 916,61**	**80,73**
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	14 100,85	350 468,17	31,94
Європейське Співтовариство	2 450,89	60 915,42	5,55
Європейський банк реконструкції та розвитку	592,88	14 735,65	1,34
Європейський Інвестиційний Банк	525,50	13 061,07	1,19
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	5 138,33	127 710,13	11,64
Міжнародний валютний фонд	5 392,39	134 024,66	12,21
Фонд чистих технологій (МБРР)	0,85	21,24	0,00
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1 782,23	44 296,31	4,04
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	0,06	1,41	0,00
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	18 043,33	448 456,30	40,86
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1 717,78	42 694,42	3,89
Гарантований державою борг	**8 510,55**	**211 524,58**	**19,27**
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	5 904,07	146 742,19	13,37
Європейське співтовариство з атомної енергії	15,87	394,33	0,04
Європейський банк реконструкції та розвитку	72,00	1 789,45	0,16
Європейський Інвестиційний Банк	5,55	137,82	0,01
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	430,88	10 709,19	0,98
Міжнародний валютний фонд	5 379,79	133 711,41	12,18
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	170,59	4 239,82	0,39
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	2 321,96	57 710,99	5,26
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	0,00	0,00	0,00
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	113,93	2 831,58	0,26

Джерело: складено автором на основі [9]

Таблиця 4

Основні етапи співробітництва України з МВФ

Етап	Період співробітництва	Програма фінансування	Фінансове забезпечення програми, млн. дол. США
I	1994–1995 рр.	Системна трансформаційна позика (STF)	763,10
II	1995–1998 рр.	Трирічні програми Stand-by	1 935,00
III	1998–2002 рр.	Програма розширеного фінансування (EFF)	1 591,00
IV	2002–2008 рр.	Попереджувальний Stand-by	600,00
V	2008–2010 рр.	Програма Stand-by, затверджена 05.11.2008 р.	16 430,00 (освоєно 10 600,00)
	2010–2014 рр.	Програма Stand-by, затверджена 28.07.2010 р.	15 100,00
VI	2015–2018 рр.	Програма розширеного фінансування EFF, затверджена 11.03.2015 р.	17 500,00

середньому близько 8%), кредит надається на 10 років, перші п'ять з половиною років – пільговий період.

На другому місці серед головних кредиторів України – Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – 36,44%. За роки співробітництва Україні було запропоновано ресурсів на суму понад 7,94 млрд. дол. США (з яких уже використано понад 5,5 млрд. дол. США).

Проекти МБРР реалізуються у соціальному, фінансовому, транспортному та державному секторах, електроенергетиці, муніципальній інфраструктурі та агропромисловому комплексі. Надання кредитів МБРР має демонстраційний ефект: його авторитет стимулює приватних інвесторів та інші банки спрямовувати капітали в країни, що одержали кредити від МБРР. Таким чином, МБРР спричиняє дуже сильний вплив на весь валютно-кредитний ринок.

Основні проекти, що реалізуються за рахунок кредитів МБРР у 2016 р., наведено у табл. 5.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік», фінансування інвестиційних проектів, яке здійснюється за рахунок кредитів МБРР, залучених державою, визначено загальним обсягом понад 15 млрд. грн. Як видно з даних табл. 5, у рамках співпраці України з МБРР, у 2016 р. передбачено фінансування 11 інвестиційних проектів на загальну суму 3 501,16 млн. дол. США, серед яких у 2016 р. планується залучити близько 5 110,85 млн. грн.

Третій основний кредитор – Європейський Союз (25,31%), а саме Європейське Співтовариство, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). За даними представництва ЄС в Україні, за роки незалежності об'єм наданої кредитної та грантової допомоги перевищив 12 млрд. євро.

Таблиця 5

Найважливіші інвестиційні проекти, які реалізуються за рахунок кредитів МБРР у 2016 р.

Назва інвестиційного проекту, що реалізується за рахунок кредиту	Загальний обсяг кредиту (тис. дол. США)	Обсяг залучення кредиту у 2016 р. (тис. грн.)
Проект реабілітації гідроелектростанцій	106 000	206 230,2
Додаткове фінансування на виконання Проекту реабілітації гідроелектростанцій	60 000	612 684,0
Проект «Будівництво Канівської ГАЕС»	500 000	30 500,0
Проект з передачі електроенергії	200 000	440 000,0
Проект з передачі електроенергії – 2	378 425	235 920,0
Проект «Поліпшення охорони здоров`я на службі у людей»	214 730	212885
Проект «Модернізація системи соціальної підтримки населення України»	300 000	274 686,4
Проект розвитку міської інфраструктури – 2	350 000	511 743,6
Проект «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України»	382 000	539 623,0
Другий проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху	450 000	1 823 084,5
Проект розвитку дорожньої галузі (Третій проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху)	560 000	223 493,4
Разом:	3 501 155	5 110 850

Джерело: складено автором на основі [12]

Таблиця 6

Найважливіші інвестиційні проекти, які реалізуються за рахунок кредитів ЄБРР та ЄІБ у 2016 р.

Назва інвестиційного проекту, що реалізується за рахунок кредиту	Загальний обсяг кредиту (тис. євро)	Обсяг залучення кредиту у 2016 р. (тис. грн.)
Проект «Реабілітація гідроелектростанцій»	200 000	800 000
Проект «Реконструкція, капітальний ремонт та технічне переоснащення магістрального газопроводу Уренгой – Помари – Ужгород»	150 000	600 000
Проект «Будівництво високовольтної повітряної лінії 750 кВ Рівненська АЕС – Київська»	150 000	1 300 000
Проект «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська»	175 000	1 900 950
П'ятий проект «Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг»	400 000	390 000
Проект «Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську»	152 000	546 400
Разом:	1 227 000	3 749 140

Джерело: складено автором на основі [12]

Ключові проекти у державному та муніципальному секторах в Україні, які заплановані для фінансування ЄБРР та ЄІБ у 2016 р., наведено в табл. 6.

Як показано в табл. 6, ЄБРР спільно з ЄІБ планує реалізувати в 2016 р. шість інвестиційних проектів загальною сумою фінансування близько 1 227 млн. євро. На реалізацію даних проектів Україною в 2016 р. планується залучити близько 3 749,14 млн. грн. Найбільші обсяги кредитування спрямовані на покращення інфраструктури України, електроенергетики та підвищення енергоефективності.

Отже, проаналізувавши співробітництво України з провідними МФО, можна стверджувати, що кожна з них є важливим стратегічним фінансовим партнером для України, оскільки допомагає вирішувати проблеми у фінансово-бюджетній сфері та реалізовувати важливі проекти у сфері тран-спорту, електроенергетики, інфраструктури, освіти тощо.

Висновки. Відсутність контролю з боку НБУ призвела до посилення залежності кредитно-фінансової системи країни від міжнародного ринку позичкових капіталів, що несе в собі потенційну загрозу національній безпеці в економічній сфері. Вирішення цієї проблеми можливо за рахунок мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів, а також уведення з боку НБУ обмеження на зовнішнє кредитування фінансового сектору національної економіки. Незважаючи на наявність деяких негативних сторін, міжнародне кредитування має важливе значення для України, оскільки сприяє покращенню економічного становища країни, її макроекономічних показників, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної валюти, активізації інвестиційного клімату. Потребує розвитку співробітництво з МБРР та ЄБРР, оскільки кредити цих фінансово-кредитних установ використовуються передусім для фінансування інфраструктурних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бех М.С. Особливості міжнародного кредитування: Міжнародний валютний фонд і Україна / М.С. Бех // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми, 2013. – Вип. 37. – С. 197–203.
2. Фурман І.В. Економічна суть і сегментація міжнародного кредитного ринку та розширення ресурсної бази банків за рахунок його функціонування / І.В. Фурман // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – С. 111–113.
3. Непран А.В. Взаємодія банківського і нефінансового секторів економіки: стимулювання інвестиційної активності / А.В. Непран // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 109–121.
4. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України : [монографія] / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 652 с.
5. Миськів Г.В. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України / Г.В. Миськів // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 48–53.
6. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.
7. Баєва О. Роль міжнародного кредиту в розвитку світової економіки / О. Баєва // Галицький економічний вісник. – 2014. – Т. 44. – № 1. – С. 110–114.
8. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси : [навч. посіб.] / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – Київ : КНЕУ, 2005. – 557 с.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
10. Михайлик О.М. Особливості міжнародного кредитування: МВФ та МБРР / О.М. Михайлик // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/ ?op=1&z=3962.
11. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org.
12. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

УДК 625.7:656.13

Деділова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Пушкарьова Н.А., Кабанець М.С.
студентки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС ЗА ПРОЕКТОМ TRASECA У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ

ANALYSIS OF INTERACTION BETWEEN UKRAINE AND THE EU TRASECA PROJECT IN THE FIELD OF ROAD SAFETY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз взаємодії України та ЄС за проектом TRASECA у сфері безпеки дорожнього руху як пріоритетного напряму співробітництва його країн-учасниць за такими міжнародними напрямами діяльності, як торгівля, автоперевезення, залізниця та морські перевезення. Розроблено механізм взаємодії України та ЄС за проектом TRASECA у сфері безпеки дорожнього руху.

Ключові слова: безпека дорожнього руху, дорожньо-транспортна пригода, автомобільні дороги, транспорт, збитки.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ взаимодействия Украины и ЕС по проекту TRASECA в сфере безопасности дорожного движения как приоритетного направления сотрудничества его стран-участниц по таким международным направлениями деятельности, как торговля, автоперевозки, железная дорога и морские перевозки. Разработан механизм взаимодействия Украины и ЕС по проекту TRASECA в сфере безопасности дорожного движения.

Ключевые слова: безопасность дорожного движения, дорожно-транспортное происшествие, автомобильные дороги, транспорт, ущерб.

ANNOTATION

The article is analyzed the interaction between Ukraine and the EU TRASECA project in the field of road safety as a priority direction of cooperation its member countries in the following international activities as trade, road transport, railway and sea transportation. The mechanism of interaction between Ukraine and the EU TRASECA project in the field of road safety was developed.

Keywords: road safety, traffic accident, motor roads, transport, losses.

Постановка проблеми. Людину, її життя, здоров'я і безпеку, відповідно до Конституції України, визнано найвищою соціальною цінністю в нашій державі. Однак порівняно з країнами Європи стан безпеки дорожнього руху (БДР) в Україні можна охарактеризувати як украй незадовільний через високий рівень смертності та дорожньо-транспортного травматизму. Щорічно тисячі громадян України гинуть, стають інвалідами, а проблема БДР на дорогах України залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблем і пошуку шляхів забезпечення безпеки дорожнього руху та мінімізації наслідків її порушення в регіонах України та поза її межами присвячено роботи таких українських учених – дослідників транспортної галузі, як: П.Ф. Горбачов, І.А. Дмитрієв, І.С. Наглюк, В.К. Мироненко, В.П. Поліщук, Є.Б. Решетніков, В.Г. Шинкаренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас шлях євроінтеграції України та становлення нашої держави як повноцінної учасниці Європейського Співтовариства вимагає розробки нових засобів та методів управління БДР у контексті співробітництва з провідними міжнародними транспортними організаціями та участі в реалізації відповідних проектів та програм.

Мета статі полягає у виявленні проблем взаємодії України та Європейського Союзу у сфері безпеки дорожнього руху за проектом TRASECA та пошуку відповідних перспектив їх розв'язання на основі застосування сучасних інструментів аналізу, оцінки та управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний курс України до євроінтеграції супроводжується активним реформуванням усіх систем життєдіяльності країни, у тому числі й системи забезпечення безпеки дорожнього руху, управління якою за останнє десятиріччя характеризується як кризове та відзначається нездатністю швидкого реагування на стратегічні зміни стосовно вимог, якості й умов її функціонування.

Головними перешкодами на шляху підвищення ефективності системи БДР в Україні є недосконала державна політика у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, розподіл та перерозподіл управлінських функцій щодо її належного підтримання між органами виконавчої влади, системна криза дорожнього господарства, проблеми технічного забезпечення контролю над дотриманням БДР тощо.

Так, за оцінками експертів міжнародних організацій, за рівня «автомобілізації» в Україні втричі нижчому порівняно з європейськими країнами економічні збитки від аварійності на дорогах становлять приблизно 5 млрд. дол. США на рік, «економічна вартість» смертей і поранень становить 1,4% (за українською методикою обчислення) і 3,5% (за міжнародною) від ВВП, а показник аварійності у 2–2,5 рази вищий, ніж в Європі та США [1].

Порушенням безпеки руху варто вважати відхилення від норм роботи транспортної системи, у результаті яких створюється погроза для життя, здоров'я пасажирів і персоналу, збереження транспортних об'єктів і вантажів, забруднення навколишнього середовища або відбувається збій у роботі, що виражається в невиконанні встановленого графіка (розкладу) руху. Рівень безпеки руху залежить від якості технічних засобів, кваліфікації навичок людини та організаційної роботи щодо управління безпекою дорожнього руху. Але слід зауважити, що рівень безпеки – це сукупний наслідок від дій факторів, які впливають на безпеку транспортних систем та виконання певного переліку організаційних та технічних заходів.

Згідно зі статистичними даними за 12 місяців 2014 р., на автошляхах України сталося 36 892 ДТП за участю ліцензованого автомобільного транспорту, в яких 2 582 особи загинуло та 21 492 – отримало травми. З них із вини водіїв ліцензованого автомобільного транспорту за вказаний період сталося 18 782 ДТП, в яких 602 особи загинуло, а 8 872 – отримало травми різного ступеня тяжкості.

За аналогічний період 2013 р. на автошляхах України з вини водіїв ліцензованого автомобільного транспорту було допущено 17 992 ДТП, в яких 492 особи загинуло та 8 562 – отримало травми.

Тобто рівень аварійності на ліцензованому автомобільному транспорті за 2014 р. порівняно з 2013 р. за абсолютними показниками становить -6,9% щодо кількості ДТП; -9,1% – щодо кількості загиблих та -3,2% – щодо кількості травмованих осіб.

Аналіз ДТП за 12 місяців 2014 р. порівняно з аналогічним періодом 2013 р. за видами транспортних засобів засвідчив таке:

– із вини водіїв автобусів сталося на 3,4% більше ДТП (1 811 ДТП у 2014 р. проти 1 752 ДТП у 2013 р.), в яких на 31,8% більше загинуло осіб (58 проти 44) та на 3,7% більше осіб отримали травми (861 проти 830);

– із вини водіїв вантажних автомобілів під час перевезення небезпечних вантажів сталося на 52,4% менше ДТП (10 ДТП у 2014 р. проти 21 ДТП у 2013 р.), в яких на 66,7% менше загинуло осіб (1 особа проти 3) та на 100% більше осіб отримали травми (6 осіб проти 3);

– із вини водіїв легкових автомобілів-таксі сталося на 119% більше ДТП (57 ДТП у 2014 р. проти 26 ДТП у 2013 р.), в яких на 50% менше загинуло осіб (1 особа проти 2) та на 13% менше осіб отримали травми (20 осіб проти 23) [2].

Аналіз ДТП за 2014 р. щодо причин їх виникнення та основних учасників засвідчив структурний розподіл (рис. 1, 2).

Рис. 1. Структура ДТП в Україні в 2014 р. за причинами їх виникнення

Джерело: складено авторами за даними [2]

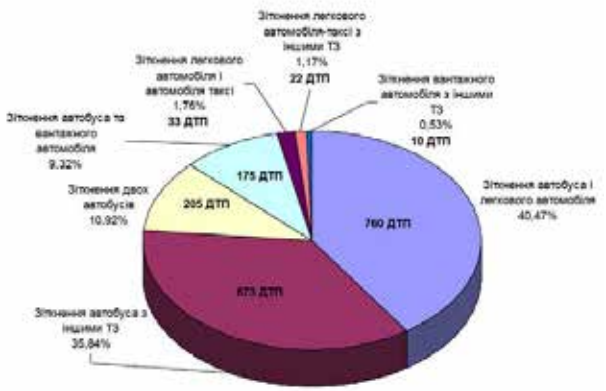

Рис. 2. Структура ДТП в Україні в 2014 р. за основними учасниками

Джерело: складено авторами за даними [2]

За офіційними даними Державної служби статистики України [3], у 2014 р. в Україні зареєстровано 153 154 ДТП, у тому числі з постраждалими 25 820 пригод, в яких 4 420 осіб загинуло та 3 1966 – отримало тілесні ушкодження (табл. 1).

При цьому із загальної кількості ДТП 13% пригод сталися на автодорогах загального користування. Загальна кількість ДТП, під час скоєння яких органами ДАІ України зафіксовано супутній дорожній фактор, становить 1,2% від усіх пригод, скоєних на автомобільних дорогах загального користування, кількість ДТП із постраждалими – 80 (менше на 15,8%, ніж за аналогічний період 2013 р.), в яких загинуло 22 особи (менше на 39,0%) і травмовано 145 осіб (менше на 13,7%).

За 2014 р. сталося 57 ДТП із постраждалими через недоліки в експлуатаційному утриманні автомобільних доріг загального користування (менше на 26,9% порівняно з 2013 р.), в яких загинуло 17 осіб (менше на 46,9%) та травмовано 95 осіб (менше на 30,1%).

На зменшення негативного впливу дорожніх умов на учасників дорожнього руху значною мірою впливає виконання заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху на дорогах. Так, дорожніми організаціями впродовж 2014 р. виконувався комплекс заходів із забезпечення безпеки дорожнього руху на дорогах загального користування, у тому числі: встановлено 55,4 тис. дорожніх знаків, 21 км нової металевої бар'єрної та 1 км пішохідної огорожі; відремонтовано 12 км тротуарів, 71,1 км штуч-

ного освітлення, 15 світлофорних об'єктів та 239,7 км бар'єрної огорожі; побудовано 1 км ліній штучного освітлення та 2 світлофорних об'єкта; нанесено на 17,5 тис. км доріг повздовжніх ліній дорожньої розмітки та розмічено 121,8 тис. м2 пішохідних переходів і напрямних острівців на проїзній частини; влаштовано 20 пологих з'їздів із посадкових майданчиків та 5 пішохідних переходів для осіб з обмеженими фізичними можливостями; забезпечено на 6,7 тис. км видимість уздовж доріг [4].

Окрім того, через значне збільшення кількості автомобілів в останнє десятиріччя майже повністю вичерпано пропускну спроможність вулично-дорожньої мережі, що ускладнює умови руху та потребує підвищення експлуатаційних характеристик наявної мережі та її розбудови з урахуванням вимог, прийнятих у країнах Європейського Союзу.

Країни ЄС прийняли Директиву 2008/96/ЄС від 19 листопада 2008 р. «Про управління безпекою дорожньої інфраструктури, а також забезпечення високого рівня безпеки транс'європейської мережі автодоріг», метою якої є встановлення процедур, що забезпечують відносно високий рівень дорожньої безпеки всієї транс'європейської мережі, а також передбачено проведення аудитів безпеки на стадії проектування, будівництва та експлуатації доріг.

Україна, через територію якої пролягає значна кількість міжнародних транспортних коридорів, не може стояти осторонь поставленої мети і зобов'язань забезпечити гарантію високого рівня безпеки. Останнім часом відбувається активний розвиток міждержавних альянсів прикордонних країн із метою досягнення глобальних переваг над спільними конкурентами на світовому ринку.

Одним із таких альянсів став проект TRASECA, транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія, який був запропонований у 1993 р. Європейським Союзом. Створення цього проекту сприяло ліквідації монополії Росії на транзит Каспійської нафти та ринковому регулюванню цін як на транзит, так і власне на енергоносії. Ще одним немаловажним чинником створення TRASECA було досягнення єдиних тарифів на проходження вантажів цим шляхом (цей проект також називали відродженням «Великого шовкового шляху»).

Незважаючи на те що проект було засновано під егідою ЄС, процес його становлення був досить тривалим. Це зумовлюється значною кількістю країн – учасниць проекту, де кожна з них відстоювала свої власні інтереси. Від часу запропонування проекту до підписання комюніке про підтримку проекту дванадцятьма країнами (Азербайджаном, Вірменією, Болгарією, Грузією, Казахстаном, Киргизстаном, Молдовою, Румунією, Таджикистаном, Туреччиною, Україною, Узбекистаном) минуло майже п'ять років. У лютому 2001 р. було відкрито Постійний секретаріат проекту TRASECA за підтримки ЄС, який поділяється на чотири робочі групи: торгівлю, автоперевезення, залізницю та морські перевезення. Фінансування проекту відбувається за рахунок коштів ЄС та становить 9–11 млн. євро на рік.

За останні роки часткове функціонування проекту TRASECA передбачало розробку майже 60 проектів подальшого розвитку зазначеного транспортного коридору, наданих для розгляду його країнами-учасницями до Євросоюзу. Однак перші десять років його функціонування ознаменувалися реалізацією лише 46 проектів з їх розподілом на інвестиційні (13 проектів) та технічні (33 проекти) сумарною вартістю більше 100 млн. євро (50% – пряме інвестування).

Проект TRASECA є стратегічно важливим для об'єднаної Європи з огляду на співробітництво з азійськими країнами. Якщо в найближчі 10 років за умови активної участі всіх країн – членів проекту ЄС зможе запустити його на повну потужність, то він стане достойною альтернативою міжнародним транспортним коридорам, що проходять територією Росії. І це

Таблиця 1

ДТП на території України за період 2010–2015 рр.

Рік	Дорожньо-транспортні пригоди на дорогах і вулицях*		Потерпілі у дорожньо-транспортних пригодах, осіб	Із них	
	Кількість, одиниць	У тому числі зі смертельним наслідком		загинуло	поранено
2010	31914	4223	43850	4875	38975
2011	31281	4344	43086	4908	38178
2012	30699	4507	42650	5131	37519
2013	30681	4301	42354	4833	37521
2014**	25820	...	36386	4420	31966
2015***	82110	...	15016	2315	18938

* Кількість дорожньо-транспортних пригод, в яких були постраждалі

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

*** період з 01.01.2015 по 31.08.2015.

Джерело: складено авторами за даними [3]

Рис. 3. Механізм взаємодії України та ЄС за проектом TRASECA у сфері безпеки дорожнього руху

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

дасть можливість як самому ЄС, так і країнам проекту TRASECA вільно обирати напрям вантажопотоків з Азії, а пострадянським республікам випаде чудовий шанс підвищити свою вагу на світових ринках транспорту та транзиту.

Україна, виходячи із свого географічного положення, має всі передумови для зайняття провідних ролей у проекті TRASECA [5]. Зроблені перші кроки, які закладають основу подальшої співпраці з міжнародними організаціями з метою збільшення авторитету України на світових ринках. Економічна політика України щодо проекту TRASECA повинна будуватися на комплексі фінансових, науково-технічних, організаційних та кадрових заходів, здійснюваних на конкретних актуалізованих напрямах за критеріями їх важливості й можливостей реалізації у визначені терміни.

Зокрема, 23–26 вересня 2014 р. у Міністерстві інфраструктури проходив Національний круглий стіл із питань безпеки дорожнього руху в Україні, організований проектом TRASECA за участю представників Мінінфраструктури, МВС, Мінрегіону, МОЗ, МОН, КМДА, Укравтодору, Укртрансінспекції, Європейської бізнес-асоціації та ін.

За результатами проведення Національного круглого столу її учасниками було дано пропозиції для врахування експертами ЄС під час розробки у рамках проекту TRASECA Національного плану дій для підвищення рівня БДР в Україні, реалізація якого сприятиме підвищенню надійності транспортної системи коридору Європа – Кавказ – Азія, забезпеченню належного рівня захисту учасників дорожнього руху та навколишнього середовища.

10 березня 2015 р. на базі Мінінфраструктури України проводився семінар, присвячений питанням приєднання та реалізації європейських угод щодо БДР. Захід відбувався в рамках проекту «TRASECA Безпека дорожнього руху II» у співпраці з Мінінфраструктури, яке на постійній основі проводить роботу з підвищення рівня БДР відповідно до Угоди асоціації з ЄС та Глобального плану ООН у рамках Десятиліття дій із забезпечення БДР 2011–2020 рр. Для обміну досвідом і з метою підвищення рівня безпеки дорожнього руху до Києва завітали представники всіх країн – бенефіціарів проекту (України, Азербайджану, Вірменії, Грузії тощо).

Механізм взаємодії України та ЄС у сфері безпеки дорожнього руху, наведений на рис. 3, показує можливості інтеграції Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. до основних напрямів розвитку Політики ЄС з БДР шляхом участі у проекті ЄС «TRASECA Безпека дорожнього руху II», який опосередковує фінансування заходів із підвищення рівня БДР як одного з основних завдань політики ЄС.

За оцінками експертів Державного дорожнього науково-дослідного інституту ім. М.П. Шульгіна [5], враховуючи перспективу зменшення рівня смертності в ДТП і в Україні, кількість смертей у 2021 р. у ДТП не повинна перевищувати 2 300 осіб (рис. 4).

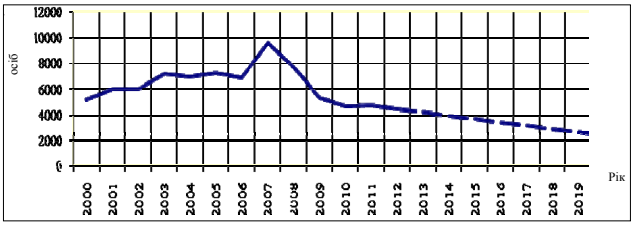

Рис. 4. Динаміка кількості загиблих у ДТП в Україні з перспективою до зменшення вдвічі за період з 2011 по 2021 р.

Джерело: складено авторами за даними [5]

У межах Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. визначено основні шляхи розв'язання проблеми покращання безпеки дорожнього руху. Зокрема:

– удосконалення державного управління у сфері БДР на засадах консолідації відповідних функцій центральних органів виконавчої влади і координації дій органів державної влади та місцевого самоврядування;

– системне запровадження та належне фінансування заходів з підвищення рівня безпеки дорожнього руху;

– удосконалення обліку ДТП, проведення аналізу причин їх виникнення для розроблення заходів з покращення БДР у місцях концентрації ДТП;

– підвищення професійного рівня особового складу Державтоінспекції, а також державних службовців та працівників Укртрансінспекції;

– поліпшення профілактичної роботи, спрямованої на запобігання дорожньо-транспортному травматизму, а також підвищення рівня правосвідомості учасників дорожнього руху;

– поліпшення експлуатаційних показників автомобільних доріг і вулиць за параметрами безпечності з урахуванням європейських вимог, а також системи контролю їх експлуатаційного стану над параметрами безпеки руху;

– запровадження автоматизованих засобів контролю дорожнього руху, передусім швидкості руху;

– удосконалення системи організації руху транспортних засобів та пішоходів шляхом використання новітніх технічних засобів організації дорожнього руху з поліпшеними характеристиками їх сприйняття;

– підвищення рівня безпеки пішоходів, у тому числі шляхом урахування потреб інвалідів;

– підвищення рівня безпеки пасажирських та вантажних перевезень;

– підвищення ефективності підготовки учасників дорожнього руху шляхом запровадження новітніх методів навчання;

– удосконалення системи контролю над безпечністю транспортних засобів з урахуванням європейських норм;

– підвищення ефективності системи оповіщення про дорожньо-транспортні пригоди та надання допомоги потерпілим;

– сприяння у створенні ефективного механізму взаємодії державних органів, громадськості, представників бізнесових та наукових кіл щодо вирішення питань підвищення рівня безпеки дорожнього руху;

– сприяння проведенню наукових досліджень у сфері БДР та впровадженню їх результатів у практику;

– активізація міжнародного співробітництва та обміну досвідом щодо забезпечення безпеки дорожнього руху [1].

Висновки. Досягнення зазначених результатів прогнозу можливо і під час реалізації розробленого механізму взаємодії України та ЄС за проектом TRASECA у сфері безпеки дорожнього руху та за умов ефективної реалізації Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 р. Інтеграція зазначених умов дасть змогу підвищити рівень БДР шляхом зменшення кількості ДТП на вітчизняних автошляхах і, відповідно, людського травмування і смертності, мінімізації економічних збитків автоперевізників, покращання стану дорожньої мережі та транспортно-логістичної системи країни, оптимізації напрямів державного управління у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція Державної цільової програми з підвищення рівня безпеки дорожнього руху на 2011–2015 роки, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 р. № 1384-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771-2012-п.
2. Аналіз стану безпеки руху, польотів, судноплавства та аварійності на транспорті в Україні за 2014 рік / М. Горбаха, В. Коськовецький, Д. Міков та ін. – К. : Департамент безпеки на транспорті Мінінфраструктури України, 2015. – 124 с.
3. Транспорт / Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Інформація щодо реалізації протягом 2014 року Транспортної стратегії України на період до 2020 року / Матеріали офіційного сайту Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mtu.gov.ua/news/86.html?PrintVersion.
5. Шляхи й засоби посилення ролі України у проекті ЄС TRASECA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/MONITOR/Juli08/12.htm.

UDC 339.56

Kakhovich Y.O.
Ph.D, Associate Professor at the Department of Management of Foreign Activity of University of Customs and Finance

Nймeth Y.I.
Student of University of customs and finance

OUTPUT OF UKRAINIAN COMPANIES TO THE FOREIGN MARKETS BY EXAMPLE OF THE EU MARKET

ВИХІД УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

ANNOTATION

The main theoretical aspects of output of Ukrainian enterprises to the foreign markets are considered in the article, criteria for the selection of foreign markets and the basic strategies that are used in modern international practice are analyzed. The market of the European Union, its features and changes in relations between Ukraine and the EU against the background of the signing of the Association Agreement are investigated. Practical recommendations for output of Ukrainian enterprises to the EU market are developed based on the studied factors.

Keywords: EU, strategies of output to the foreign markets, the Association Agreement with the EU, criteria for the selection of foreign markets, foreign trade management, the EU requirements, reduction of customs rates.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти виходу українських підприємств на зовнішні ринки, критерії відбору зовнішніх ринків та основні стратегії, які застосовуються в сучасній міжнародній практиці. Проаналізовано ринок Європейського союзу, його особливості та зміни у відносинах між Україною та ЄС на тлі підписання Угоди про Асоціацію. Розроблено практичні рекомендації щодо виходу українських підприємств на ринок ЄС з урахуванням досліджених факторів.

Ключові слова: ЄС, стратегії виходу на зовнішній ринок, угода про асоціацію з ЄС, критерії відбору зовнішніх ринків, менеджмент ЗЕД, вимоги ЄС, зниження митних ставок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты выхода украинских предприятий на внешние рынки, критерии отбора внешних рынков и основные стратегии, которые применяются в современной международной практике. Проанализирован рынок Европейского союза, его особенности и изменения в отношениях между Украиной и ЕС на фоне подписания Соглашения об ассоциации. Разработаны практические рекомендации по выходу украинских предприятий на рынок ЕС с учетом исследованных факторов.

Ключевые слова: ЕС, стратегии выхода на внешний рынок, соглашение об ассоциации с ЕС, критерии отбора внешних рынков, менеджмент ВЭД, требования ЕС, снижение таможенных ставок.

Formulation of the problem. Today, in view of the process of internationalization and globalization of production and economic life, Ukrainian enterprises strive for gaining competitive advantages by improving foreign trade activity through output to foreign markets. The development of market relations in Ukraine fundamentally changes the meaning of economic activity, giving its subjects the opportunity to choose independently the directions of their activities, build their strategic plans and take an appropriate decision [1, p. 5]. The question of entering a foreign market, choosing an appropriate strategy and organization of management process in Ukrainian companies in connection with the process of internationalization and globalization is getting more and more relevant.

Managers of enterprises have an important task to learn how to make effective decisions which are based on various macro- and micro factors of international business, the problems of international cooperation with foreign partners taking into account different political, economic, legal and other aspects.

Ukrainian producers entering foreign markets should take into account the peculiarities of international markets, the specifics of each market, requirements of consumers to the products and services, legislation in chosen countries, the state of competition in this segment of the international market and other factors which can affect the company.

Presently Ukrainian enterprises face a number of problems that do not allow them to be competitive players in foreign markets, particularly in the EU market. The main problems are: lack of uniform standards; inconsistency between Ukrainian standards and global standards and certification principles; incompetent price policy; inconsistency between market participants; outdated technologies and lack of willingness of the Ukrainian enterprises to integrate into the world economic system. The market of EU has its own peculiarity, that's why it's very important to make right and appropriate researches considering all factors to make a right decision.

In connection with it, the analysis and improvement of management processes to develop the foreign activity in Ukraine is getting important.

Analysis of recent publications. In scientific literature there is a huge number of works which are devoted to the problem of output of companies to foreign markets, selection of appropriate strategy which is based on the analysis of a specific market and its peculiarities and organization of management process to achieve chosen goals. Sig-

nificant contribution to the study of these problems is made by such scientists and economists as Igor Ansoff [2], Henry Assael, Philip Kotler [3], Michael Porter, O.L. Kanishchenko [1,4], T.M. Tsygankova [5] and others.

Existing approaches proposed by scientists require a close look and modification taking into account the specific market for their effective use in the foreign economic activity of Ukrainian enterprises.

In connection with aspects mentioned above, **the aim of this study** is analysis of general output strategies of enterprises to the foreign markets; analysis of the EU market as a single market for 28 countries; development of practical recommendations on the formation of output strategies of Ukrainian enterprises to the EU market.

The main material research. Formation of an international strategy is a complex process that brings elements of risk and uncertainty. The main problem is to choose the main alternatives, understand and take into account all necessary factors and conditions that can influence this choice.

Developing an international strategy, managers should clearly understand the presence and importance of individual factors and their interaction (SWOT-analysis) and their impact on the livelihood of the company. It is important to determine the position of the company and its products in various markets due to the life cycle of the product and type of business (commercial) activities. The company must carefully evaluate all their possibilities, products and areas of development and allocate efforts and resources and create right strategies which are based on these estimates [4, p. 33].

The first and the most important step which Ukrainian enterprises should take is the choice of an appropriate market which is based on a thorough analysis of all factors. There is a method, which is based on drawing up the tables and covers a wide range of indicators and criteria and is called "four filters" of selection of the foreign market [5, p. 42]. The selection of the particular market can be shown on Figure 1.

The choice and planning of an output strategy to a certain market should be simultaneous and coordinated. So the companies should not only consistently develop their actions at various stages but also create the concept of integrated systematic process of selection the national markets and output to this markets. This process should consist of the following stages:

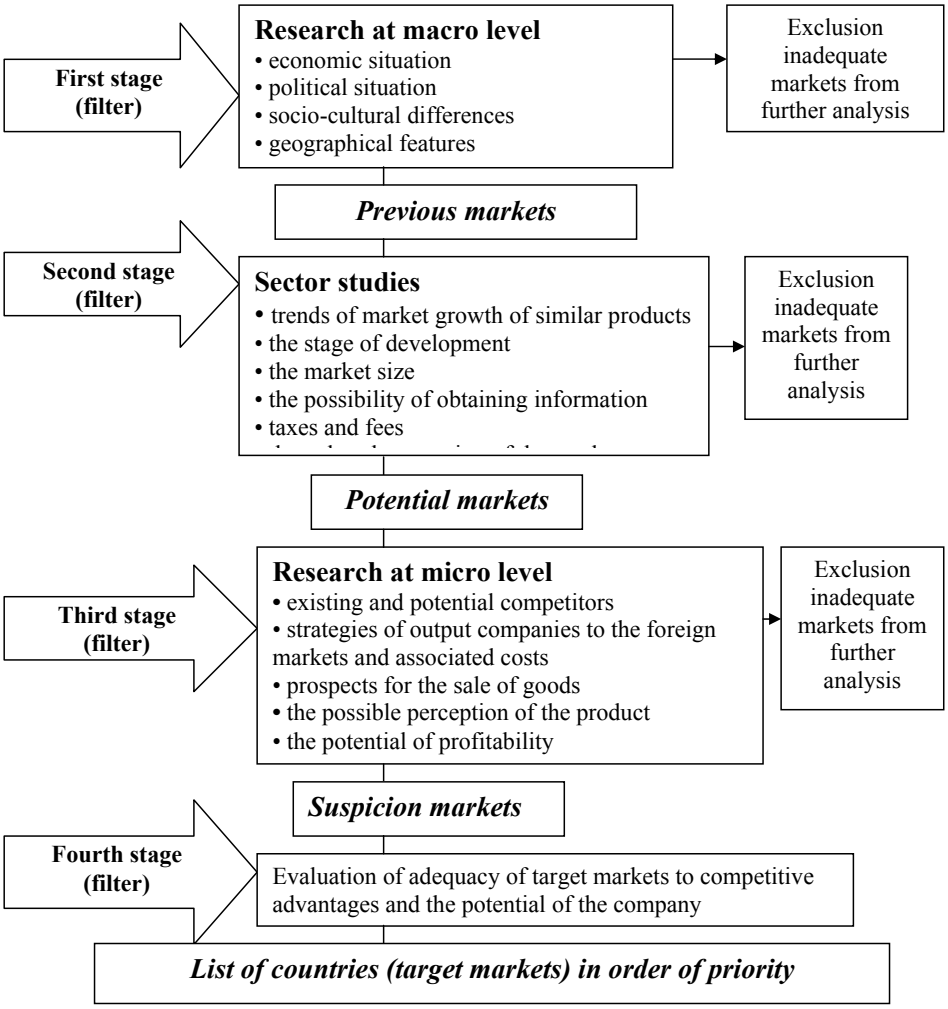

Fig. 1. The model of selection the foreign markets

1) forming the main objectives of the company;
2) development of portfolio strategy;
3) development of an output strategy to the geographical markets;
4) defining the strategy of competitive behavior;
5) determining the strategies for reaching the market;
6) development of positioning strategies.

If the company is going out on a particular market, its further actions should consist of the following stages:

1) making a decision to choose the foreign market;
2) assessment of regional markets based on selected criteria;
3) specification of goals for each market;
4) a decision of a strategy of output to the foreign market;
5) adaptation of global marketing strategy to the specifics of chosen market.

The methods of output of companies to the foreign markets depend on dynamics and specifics of the national markets and benefits from international activities. After selecting the most adequate foreign market the logical question arises ahead of companies, it's how to choose the appropriate forms of presence in this market and accordingly how to choose the right strategies. International business practice identifies three main strategies of output to the foreign market which are shown on the Figure 2:

– Export;
– Joint enterprise;
– Direct investment.

In the case of export strategy, the production remains on the national territory. Such strategy has its advantages and disadvantages. Joint ventures and direct investment need for production abroad. However, some forms of joint ventures are realized through contracts without additional investments and joint ownership and direct investments are in need of investments, that is to say long-term investment in the enterprises, social and economic programs, entrepreneurial and innovative projects.

Strategies mentioned above have only a theoretical character and need a detailed consideration and adaptation to the specific market. As Ukraine and EU signed the Association Agreement, including the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement which entered into force on 1 January 2016, relations between Ukraine and EU are brought to a new level. The EU is Ukraine's largest trading partner, accounting for more than a third of its trade. It is also its main source of Foreign Direct Investment (FDI) [4]. In this connection, the EU market will be analyzed to identify problems and opportunities for the Ukrainian enterprises to choose the right strategy of output to this specific market.

The first feature of the EU market is unification and harmonization of the whole market.

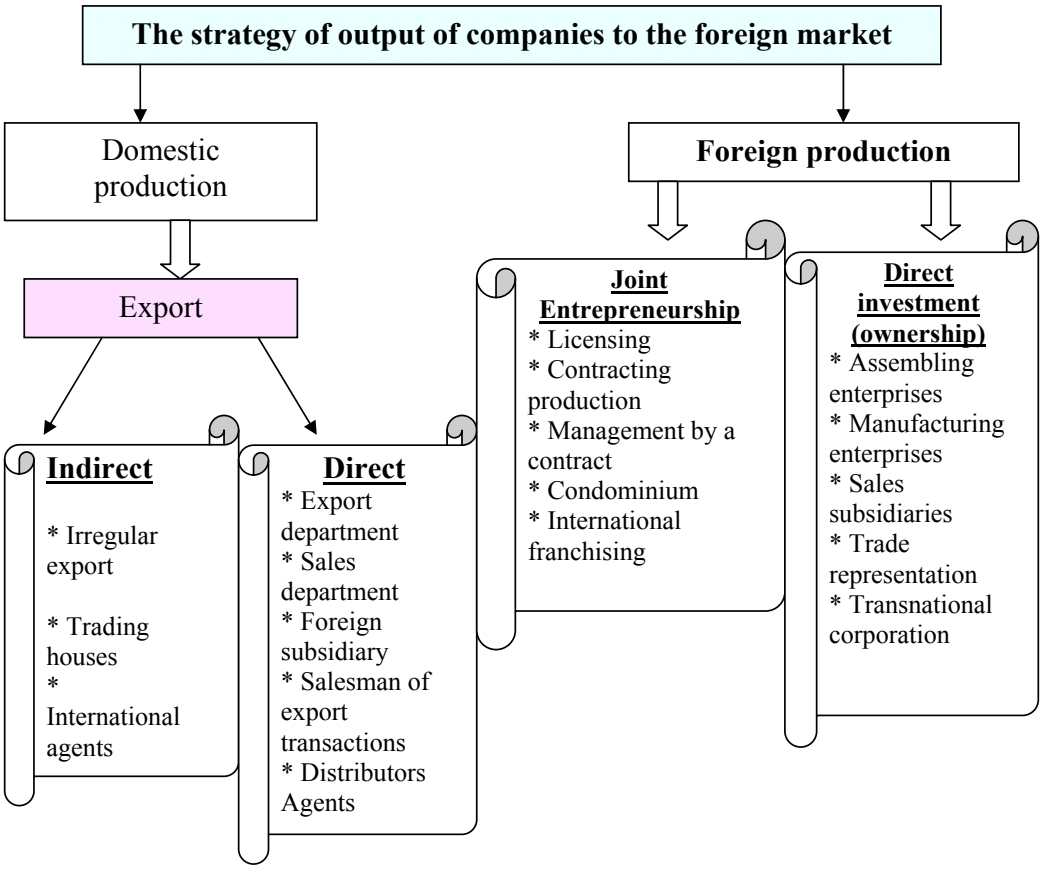

Fig. 2. Output strategies to foreign markets

The European Union is the world's largest single market and if the Ukrainian enterprise wants to export its production to the EU market it can benefit from a big European market of 28 countries with around 500 million consumers.

The advantages of output to the EU market:

– EU import tariffs are amongst the lowest in the world;

– The EU market is the most open to developing countries. Fuels excluded, the EU imports more from LDCs (a least developed countries) than the US, Canada, Japan and China put together;

– It is not just exports that are essential to economic growth and job creation but increasingly also imports. Two-thirds of EU imports are raw materials, intermediary goods and components needed for Ukrainian companies' production processes [5].

To export to the European market, Ukrainian businesses have to follow various requirements, ranging from sanitary over technical and environmental standards to marketing requirements. Also tariffs and quotas have to be considered when exporting goods to the European single market.

First of all, there needs to be an understanding of the EU market, the principle of free movement of goods. Once that is accomplished, the aforementioned row of controls and checks has to be run through to ensure the products meet European standards.

Sanitary and phytosanitary requirements

Goods imported into the EU must meet the EU sanitary and phytosanitary requirements to protect human and animal health. Especially food and feed safety is of high concern of the EU with various controls implemented on residues, pesticides, veterinary medicines and contaminants as well as special rules on genetically modified food and feed, bio proteins and novel foods. What also needs to be considered when exporting to the EU is high standards in the marketing and labelling requirements for feed materials intended for particular nutritional purposes.

Environmental requirements

To protect consumers and the environment, goods imported to the EU must meet the following specified requirements.

Imports of certain dangerous chemicals into the EU fall under control with accordance to the Rotterdam and Stockholm Convention as well as other regulations. Before chemicals can be sold on the EU market, they must be classified, labelled and packaged in accordance with the United Nations Globally Harmonised System (GHS). There, chemicals are classified according to their hazardous properties. EU environmental standards are one of the strictest in the world, with regulations ranging from just registration and evaluation of chemicals and their classification and labelling to harsh controls on plant protection products and biocides as well as detergents, fertilizers, Ozone-depleting substances, fluorinated greenhouse gases as well as the import of endangered species.

In addition to this, the shipment of waste, packaging waste and electronical waste and batteries falls under EU rules.

Technical requirements

All member countries of EU use harmonized technical standards. It means that Ukrainian enterprises need to take into account the general safety requirements provided by EU to all goods, inform consumers of the risks that a product might pose, notify the relevant national authorities if they discover that a product is dangerous and cooperate with them on the action taken to protect consumers.

Ukrainian companies should appoint an authorized representative established in the EU to act on their behalf. They are responsible for designing and manufacturing products that comply with all applicable requirements and for carrying out the required conformity assessment procedure.

Signing the Association Agreement and particularly, establishing the Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) is an opportunity for Ukraine to modernize its trade relations and develop the economy as a whole by opening the markets via progressive removal of customs tariffs and quotas, and by an extensive harmonization of laws, norms and regulations in various trade-related sectors, creating the conditions for aligning key sectors of the Ukrainian economy to EU standards [6]. Ukrainian enterprises have a big opportunity to expand the scope of their economic activities through access to the European market. On the figure 3 the dynamics of trade between EU and Ukraine is shown [7].

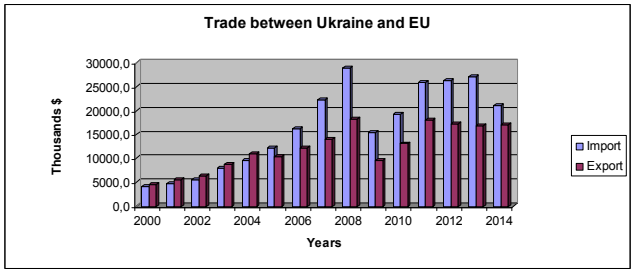

Fig. 3. Dynamics of trade between Ukraine and EU[1]

From the early 2000s years the dynamics of trade annually gives a positive growth except for the years 2008 and 2009 when the world financial crisis affected the markets. From 2014, decline in export to the EU has been occurring in metallurgy. First of all, because of the war in the Donbass and the after-effect was the stop or deceleration of work of numerous iron and steel enterprises [8]. Negative dynamics which is shown on the figure 3 in this area also is explained by the decline in the world prices for raw materials which are the main article of Ukrainian export. Thus, the reduction of the Ukrainian export is largely predetermined by its structure, dominated by primary products.

Today, the Ukrainian government declares support for Ukrainian producers and exporters,

[1] Source: State statistics service of Ukraine [7]

hoping to solve the problem of falling exports. The Ministry of economic development and trade of Ukraine is developing an export strategy and plan of actions for Ukraine until 2020 to develop Ukrainian export sphere. The Working Group was also created to establish the business model of export-credit agency and to find the resources to fund it because public funds to the project does not stand out.

From April 2014, there are autonomous preferences to the Ukrainian enterprises. This means that Ukrainian goods are exported to EU market with customs rates, similar to those which have to work during the first year of the free trade agreement. At the same time European goods are imported to Ukraine with normal customs rates.

As for output of Ukrainian companies to the EU market there are major trends in foreign trade activity [9]:

– the supplies of Ukrainian goods mostly have increased to such EU countries as Poland, Germany, Italy and Hungary. Ukrainian companies which are only planning to enter the European market, consider as promising, markets of such countries as Poland, Slovakia, Hungary, Italy, Germany, Czech Republic and Bulgaria;

– Ukrainian companies mainly export to the EU raw materials and semi-finished products. The highest export growth rate is shown by such goods as mineral fuel, grain-crops, timber, ores, fats, oils and ferrous metals. According to experts, to create advantages in high-tech industries will be possible by providing necessary conditions for doing business and attracting investments;

– the large Ukrainian companies mainly have intention to enter the European market because large business has the necessary resources (analytical service, sales and certification departments) to effectively organize the process of researching the behavior of competitors and partners, characteristics and prospects of a particular market. Small and medium Ukrainian companies have a lack of such resources, although they intend to expand their foreign economic activity trough accessing to the EU market;

– practically Ukrainian companies choose such strategies of output to the EU market as direct sales to consumers (direct export) and sales through distributor registered in the EU (indirect export);

– such strategies as contracting production, condominium or joint ventures with European partners are considered for the purposes of participation in tenders and procurement;

– the majority of Ukrainian companies that plan to enter the European market are going to attract external funding.

With the signing of the Association Agreement with the EU new opportunities to enter the European market have appeared for Ukrainian companies. There are a number of preconditions that can help Ukrainian companies to enter the European market such as:

- reduction of duties for the export of Ukrainian goods to the European market;

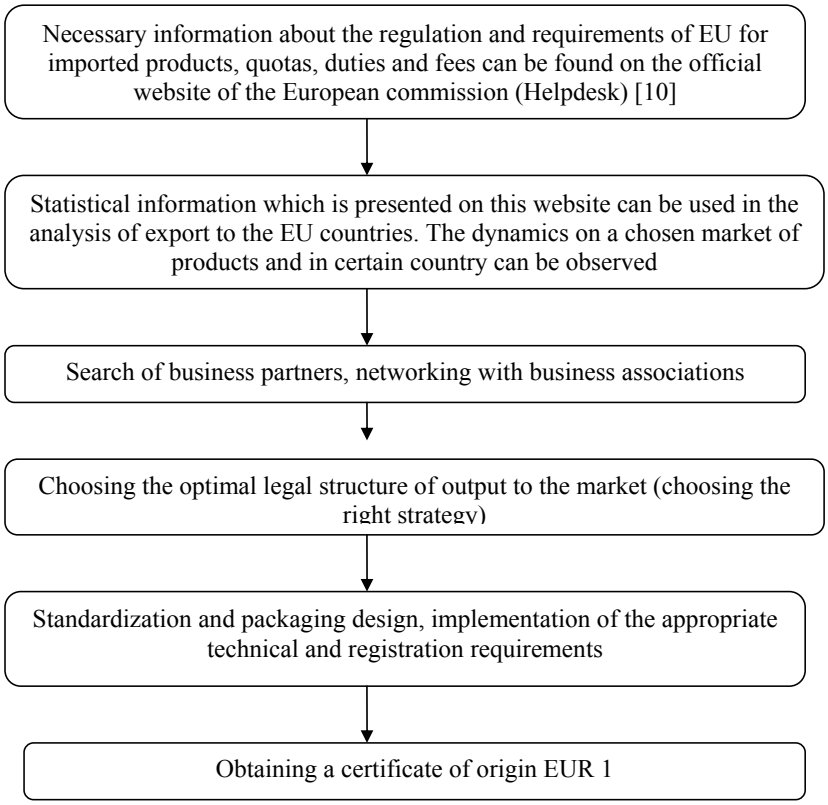

Fig. 4. Typical algorithm of output of Ukrainian companies to the European market

• market restrictions in the Russian Federation;

• market restrictions in other countries of the Customs Union.

Despite the existing opportunities for the Ukrainian companies, there are also some problems of entering the European market such as:

– lack of appropriate marketing strategies. Most companies have difficulties to find business partners and how to offer them their product and how to access EU associations;

– lack of proper quality assurance of Ukrainian products due to requirements of the EU;

– lack of researching of consumer preferences of European consumers and consumer culture in Europe;

– lack of circulating assets and investments;

– ignorance of the law and regulation in the EU.

On the figure 4 the typical algorithm of output of Ukrainian companies to the European market is shown.

Conclusions. The international strategy is formed for realization of long-term goals of the company to expand its foreign trade activities. This is the basis of firm actions in specific market conditions that determines how to use marketing, management to expand target markets and achieve certain results.

The first step in planning of output to foreign markets is the selection of the market, its analysis and formation of appropriate strategies (portfolio strategy, the strategy of competitive behavior, positioning strategy), taking into account a number of factors (filters). That is to say, the company, which plans to enter the foreign market must conduct analytical work on marketing activities and identify the feasibility of entering this market, calculate the risks and benefits of entering this market and so on.

Methods of output of companies to the foreign markets depend on the dynamics and specifics of the national markets and benefits from international activities. International business practices identify three basic strategies of entering the foreign market, such as export (direct and indirect export), a joint enterprise (licensing, contracting production, management contract, etc.), direct investment. Each strategy has its advantages and disadvantages.

The opening of the European market for Ukraine and the signing of the Association Agreement with the EU is certainly important and a necessary step to ensure its further integration into the global economic space. The EU is a major strategic partner of Ukraine, as of today, more and more Ukrainian companies are going to output with their products to this market. But Ukrainian companies should meet a number of EU requirements for imported products in order to come out to this uniform and harmonized market.

According to the expectations, Ukraine will be able to take advantage of new trade opportunities in the EU market and harmonize all key sectors of its economy to the European standards through tariff reductions and approximation to the European standards. Use of EU standards and technical regulations will not only make Ukrainian products more competitive in the European market but also worldwide.

REFERENCES:

1. Kanischenko O. L. International Marketing. Theory and economic situation / Kanischenko O.L. – 2nd ed. – K.: "Polytechnic", 2004. – 152 p.
2. H. Igor Ansoff . Ansoff matrix. Strategy skills [Electronic resource] / H. Igor Ansoff. Electronic data. – Mode of access: World Wide Web: http://www.free-management-ebooks.com/dldebk-pdf/fme-ansoff-matrix.pdf. – Title from the screen.
3. Philip Kotler. Marketing Management / Philip Kotler. – Tenth Edition. – Boston: “Pearson custom publishing ”, 2000. – 718 p.
4. Kanischenko O. L. International aspects of marketing. Industrial marketing: theory and economic situation / edited by A.O. Starostina – K.: «Ivan Fedorov», 1997. – 292 s.
5. Tsygankova T.M. International marketing. Economic situations and business technologies // Tsygankova T.M. – K.: KNEU, 2004. – 400 s.
6. The official website of the European commission [Electronic resource]. – Mode of access: World Wide Web: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/, title from the screen.
7. The official website of the European commission [Electronic resource]. – Mode of access: World Wide Web: http://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/, the title from the screen.
8. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. – Official Journal of the European Union, 29.5.2014.
9. The official website of the Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: World Wide Web: http://www.ukrstat.gov.ua/, the title from the screen.
10. The official website of the Center for Studies of Social Communications[Electronicresource].–Modeofaccess:WorldWideWeb:http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1878:zona-vilnoji-torgivli-ukrajina-es&catid=8&Itemid=350, the title from the screen.
11. The official website of Ministry of Economic development and trade of Ukraine, State export support [Electronic resource]. – Mode of access: World Wide Web: http://www.ukrexport.gov.ua/, the title from the screen.
12. The official website of the European commission, Export helpdesk [Electronic resource]. – Mode of access: World Wide Web: http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm, the title from the screen.

УДК 339.92

Кривов'язюк І.В.
кандидат економічних наук,
професор кафедри економіки та підприємництва
Луцького національного технічного університету

СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ТА ДИНАМІЗМ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ

MODERN INTERPRETATION AND DEVELOPMENT DYNAMISM OF SECTOR OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS OF THE WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність та проведено аналіз функціонування та розвитку сектору транснаціональних корпорацій. Запропоновано авторське тлумачення поняття «транснаціональна корпорація» (ТНК). Виокремлено ТОП-10 найбільших ТНК світу за обсягами продажу, прибутку, розмірами активів, ринковою вартістю та обсягами капіталізації. Представлено ТОП-10 країн за кількістю ТНК. Визначено потоки та динаміку прямих іноземних інвестицій у межах ТНК у регіональному розрізі. Визначено пріоритетні галузі діяльності ТНК станом на 2016 р. Окреслено ТНК, що діють на території України. Розкрито роль транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, ТОП-2000, прямі іноземні інвестиції, транснаціоналізація, світова економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность и проведен анализ функционирования и развития сектора транснациональных корпораций. Предложено авторское толкование понятия «транснациональная корпорация». Выделены ТОП-10 крупнейших ТНК мира по объемам продаж, прибыли, размеру активов, рыночной стоимости и объемам капитализации. Представлено ТОП-10 стран по количеству ТНК. Определены потоки и динамику прямых иностранных инвестиций в рамках ТНК в региональном разрезе. Определены приоритетные области деятельности ТНК состоянию на 2016 год. Определены ТНК, действующие на территории Украины. Раскрыта роль транснационализации в развитии современной экономики Украины.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, ТОП-2000, прямые иностранные инвестиции, транснационализация, мировая экономика.

ANNOTATION

The essence of the functioning and development of the sector of transnational corporations was revealed and its analysis was made in the article. The author's interpretation of the term "transnational corporation" (TNC) was suggested. The top 10 largest TNCs of the world were determined in terms of sales, profits, assets size, market value and volume of capitalization. The top 10 countries by number of transnational corporations were presented. Flows and dynamics of foreign direct investments within the TNC by the region were defined. The priority branches of activity of TNCs as of 2016 were defined. TNCs that operate in Ukraine were outlined. The role of transnationalization in the development of modern economy of Ukraine was revealed.

Keywords: transnational corporation, TOP-2000, foreign direct investments, transnationalization, world economy.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інтеграційних процесів, формування глобального економічного простору призвели до укрупнення великих компаній та спричинили виникнення об'єднань підприємств – транснаціональних корпорацій, які нині найбільшою мірою визначають динаміку, структуру та рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світовому ринку.

Незважаючи на кризові явища і процеси, які супроводжують нині світогосподарські процеси, сектор транснаціональних корпорацій світу зазнає динамічних змін, які свідчать про зростання його ролі в розвитку національних економік. Водночас поступово змінюються пріоритети інвестування напрямів діяльності ТНК, утрачають свою вагу харчова та автомобілебудівна промисловість.

Вивчення процесів, які супроводжують розвиток сектору ТНК, пошук причин зміни виявлених тенденцій, а також необхідність розкриття ролі транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України визначають актуальність досліджуваної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових доробках учених сучасності проблематика визначення сутності транснаціоналізації, аналізу діяльності ТНК, їх місце і роль у розвитку національних економік розкрито достатньо повно. Зокрема, Г. Бак [1] визначає фактори, які зумовлюють лідерство ТНК, та аналізує динаміку найбільш потужних фармацевтичних компаній світу. І. Камінська [2] звертає увагу на необхідність формування фінансової спроможності регіонів, що неможливо без вивчення процесів євроінтеграції та впливу ТНК. П. Мекшун [5] розкриває можливості та загрози транснаціоналізації економіки. С. Мікаелян [6] звертає увагу на важливість участі ТНК у процесі виробництва високотехнологічної продукції. І. Пєнська [8] показує особливості впливу ТНК на економіку України. Н. Ракітіна [9] досліджує питання конкурентоспроможності ТНК. І. Скавронська та О. Мадараш [10], Є. Терехов [11; 12] указують на місце і роль ТНК у розвитку національних економік світу. Н. Чумак [13] розкриває проблемні аспекти діяльності ТНК в Україні. А. Щербак [14] окреслює взаємозв'язок глобалізації та діяльності ТНК у світовій економіці. Разом із тим діяльність ТНК нині неможливо розглядати поза розгортанням кризових явищ [3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, як показує аналіз досліджуваних публікацій, понятійний апарат транснаціоналізації потребує подальшого розвитку, а динамізм сектору ТНК світу – подальшого вивчення через швидкоплинність ринкового середовища, поширення кризових явищ,

зміни світового лідерства, а також через необхідність визначення ролі транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України.

Мета статті полягає в уточненні сутності поняття «транснаціональна корпорація»; виокремленні ТОП-10 ТНК світу, ТОП-10 країн за кількістю ТНК; визначенні потоків та динаміки прямих іноземних інвестицій у межах ТНК у регіональному розрізі; встановленні пріоритетних галузей діяльності ТНК; розкритті ролі транснаціоналізації в розвитку сучасної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує безліч підходів до тлумачення поняття «транснаціональна корпорація». У табл. 1 нами узагальнено його тлумачення в міжнародній практиці, а також із позицій функціонування господарських одиниць та встановлених ними цілей.

Уважаємо, що під поняттям «транснаціональна корпорація» слід розуміти сучасну форму міжнародної корпорації, що володіє зарубіжними активами, які отримані на основі прямих іноземних інвестицій, здійснює спільну політику контролю закордонних комплексів виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії з країни базування, функціонує на принципах корпоративної власності і суттєво впливає на визначену економічну сферу принаймні декількох країн світу.

На практиці виділяють низку характерних ознак, за якими в сучасних умовах розпізнають ТНК: річний оборот становить більше $1 млрд.; філії/дочірні компанії знаходяться не менш як у двох країнах світу; частка закордонних активів становить 25–30% у загальній їх вартості; 1/5–1/3 загального обороту компанії походить із зовнішніх ринків.

Вплив ТНК на національні економіки є настільки всеосяжним, що опиратись йому практично неможливо. Так, за даними журналу Fortune, у 500 найбільших ТНК світу працює 65 млн. осіб, які представляють 36 країн. Обсяг виручки від реалізації продукції зазначеними компаніями становить $31,2 трлн., а отриманий прибуток – $1,7 трлн. [16].

Роль ТНК у сучасному світовому господарстві оцінюють за допомогою таких показників:

– ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі здійснюється всередині ТНК, тобто вона відбувається не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а завдяки довгостроковій політиці материнської корпорації;

– на ТНК припадає близько половини світового промислового виробництва;

– на підприємствах ТНК працює приблизно 10% усіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві (із них майже 60% працюють у материнських компаніях, 40% – у дочірніх підрозділах);

– ТНК контролюють приблизно 4/5 усіх наявних у світі патентів, ліцензій і ноу-хау (має вагоме значення у світових НДіДКР).

За даними рейтингу FORBES GLOBAL 2000 (2016), до переліку найбільших компаній світу, які визначаються на основі композитивного рахунку таких рівнозважених критеріїв, як обсяг продажу, прибуток, активи та ринкова вартість, потрапили компанії із 63 країн. Обсяги продажу ТНК становили понад $35 трлн., отриманий ними прибуток – $2,4 трлн., наявні активи – $162 трлн., а їх загальна ринкова вартість – $44 трлн. [15]. Уперше рейтинг очолили китайські банки: Промисловий і комерційний банк Китаю, Будівельний банк Китаю, а також Сільськогосподарський банк Китаю (табл. 2).

Аналіз статистичної інформації, представленої в міжнародних базах даних [15], дає змогу виявити розподіл ТОП-2000 ТНК у світі. Українські компанії у даному списку не представлені, хоча є представники таких країн, як Аргентина, Венесуела, В'єтнам, Данія, Індія, Індонезія, Казахстан, Марокко, Нігерія, Румунія, Філіппіни, Чилі. США представляє 540 компа-

Таблиця 1

Трактування поняття «транснаціональна корпорація» [5; 10; 11; 17]

Автор	Тлумачення поняття
Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	Транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень
Конвенція «Про транснаціональні корпорації»	Транснаціональна корпорація – це транснаціональне утворення будь-якої організаційно-правової форми, що складається з юридичних осіб двох і більше країн
Є.М. Терехов	Транснаціональна компанія – це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах із метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, своєю чергою, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу
П.В. Мекшун	Транснаціональна корпорація – це міжнародна економічна структура, що має господарські одиниці у двох або більше країнах незалежно від юридичної форми і сфери діяльності, проводить узгоджену політику, втілює у життя загальну стратегію через один або декілька управлінських центрів із метою одержання максимального прибутку

ній, Японію – 219, Китай – 200, Великобританію – 92, Південну Корею – 67, Францію – 61, Індію – 56, Канаду – 53, Німеччину – 50, Гонконг – 49 компаній.

Підтримуючи оборот капіталів, людей і технологій, ТНК вищеназваних країн значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку приймаючих національних економік, включаючи: зменшення гостроти валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом, що означає перенесення в інші країни хоча б частини виробництва, продукцію котрого вони досі імпортували; підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг згідно з міжнародними стандартами; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню, що особливо важливо для країн, де прихід трудомістких потужностей дасть можливість використовувати переважно фізичну, а не машинну працю [10, с. 199].

Водночас ТНК прагнуть прибутків за рахунок ренти і монополістичних переваг у певних країнах, інколи навіть використовуючи бюджетні фонди держав свого походження для експансії. Таким гравцям важливий доступ до сировинних ресурсів і транспортних систем приймаючої країни. Країни третього світу від розвинених відрізняє нездатність повністю забрати ренту в того, хто користується їхніми природними ресурсами. Дохід акумулюють чужі ТНК, а вони самі залишаються бідними й відсталими.

Суттєвий вплив на розвиток національних економік має рух прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Так, глобальні потоки ПІІ у 2015 р. зросли на 38%, до $1,76 трлн., і досягли свого найвищого рівня порівняно з 2007 р. [18, с. 2]. Різке зростання транскордонних злиттів і поглинань призвело до зміни показника з $432 млрд. у 2014 р. до $721 млрд. у 2015 р. Ці придбання були частково зумовлені корпоративними реорганізаціями (тобто змінами правового характеру або в структурі власності багатонаціональних підприємств, у тому числі податкових інверсій). У 2016 р. очікується, що потоки ПІІ скоротяться на 10–15%, що відображає нестабільність світової економіки, неврівноваженість сукупного попиту, непослідовність політики щодо припинення податкових інверсії угод і різкий спад в ТНК прибутку. Підвищені геополітичні ризики і регіональна напруженість може ще більше посилити очікуваний спад. Потоки ПІІ, ймовірно, знизяться як у розвинених, так і серед країн, що розвиваються. У середньостроковій перспективі глобальні потоки ПІІ перевищать $1,8 трлн. У 2018 р. ??? (нет конца)

Динаміка ПІІ в 2013–2015 рр. у розрізі регіонів світу вказує на такі тенденції [18, с. 4]:

– у країнах Азії спостерігається динамічне зростання обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили $431 млрд., у 2014 р. – $468 млрд., у 2015 р. – $541 млрд.;

– у країнах Європи спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили $323 млрд., у 2014 р. – $306 млрд., у 2015 р. – $504 млрд.;

– у країнах Північної Америки також спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 році ПІІ становили $283 млрд., у 2014 р. – $165 млрд., у 2015 р. – $429 млрд.;

– у країнах Латинської Америки та Карибах спостерігається падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили $176 млрд., у 2014 р. – $170 млрд., у 2015 р. – $168 млрд.;

– у країнах Африки спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили $52 млрд., у 2014 р. – $58 млрд., у 2015 р. – $54 млрд.;

Таблиця 2

ТОП-10 найбільших ТНК світу [15]

Ранг	Компанія	Країна	Рік заснування	Сфера діяльності	Обсяги продажу (місце)	Прибуток (місце)	Активи (місце)	Ринкова вартість (місце)	Капіталізація на 01.05.2016, $млрд.
1	ICBS	Китай	1984	Банківська	13	2	1	25	198,0
2	China Construktion Bank	Китай	1954	Банківська	21	3	4	34	162,8
3	Agricultural Bank of China	Китай	1951	Банківська	27	4	4	38	152,7
4	Berkshire Hathaway	США	1955	Інвестиційні послуги	10	6	56	5	360,1
5	JPMorgan Chase	США	1799	Банківська	50	7	8	13	234,2
6	Bank of China	Китай	1912	Банківська	35	5	5	44	143,0
7	Wells Fargo	США	1852	Банківська	60	8	13	10	256,0
8	Apple	США	1976	Комп'ютерне обладнання	8	1	99	1	586,0
9	Exxon Mobil	США	1859	Видобування нафти і газу	6	17	88	4	363,3
10	Toyota Motor	Японія	1937	Автомобілебудування	7	10	74	30	177,0

– у країнах транзитивної економіки спостерігається значне падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили $85 млрд., у 2014 р. – $56 млрд., у 2015 р. – $35 млрд.

Різке зростання транскордонних злиттів протягом 2015 р. було основним чинником зростання потоків ПІІ в країнах із розвиненою економікою. Активність особливо яскраво проявляється в США, де чистий обсяг продажів виріс з $17 млрд. у 2014 р. до $299 млрд. у 2015 р. Збільшення потоків ПІІ в Азії контрастують із більш скромними характеристиками в інших регіонах, що розвиваються. Інвестиційні потоки впали в Африці (на 7%, до $54 млрд.), Латинській Америці і країнах Карибського басейну (на 2%, до $168 млрд.), а також у країнах із перехідною економікою (на 38%, до $35 млрд.).

Окрім ПІІ, важливим джерелом фінансування діяльності та розвитку бізнесу ТНК є випуск цінних паперів [7].

У рейтингу ТОП-20 країн, що залучали найбільше ПІІ, у 2015 р. перебували [18, с. 5]: США, Гонконг, Китай, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Сінгапур, Бразилія, Канада, Індія, Франція, Великобританія, Німеччина, Бельгія, Мексика, Люксембург, Австралія, Італія, Чилі, Туреччина.

Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи наявні [8, с. 117].

Основними галузями діяльності ТНК, за даними FORBES GLOBAL 2000, на 2016 р. є [15]: банківська справа (279 ТНК); електроенергетика (85 ТНК); нерухомість (83 ТНК); інвестиційні послуги (80 ТНК); видобування нафти і газу (79 ТНК); хімічна промисловість (59 ТНК); телекомунікації (58 ТНК), будівельні послуги (50 ТНК), страхування (46 ТНК) та фармацевтика (45 ТНК). На ці галузі припадає 43,2% ТНК. Отримана інформація значно розширює уяву про сфери домінування ТНК на світовому ринку, адже в більшості публікацій зазначено про пріоритетність вкладання коштів в електронну та автомобілебудівну, хімічну та фармацевтичну, а також харчову промисловість. Остання, зокрема, займає 11-ту позицію в рейтингу галузей (42 ТНК).

Активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи і СНД. Але Україна лишається привабливою для діяльності ТНК. Так, глобальними компаніями привабливими визначено такі сектори економіки регіонів України [13, с. 720]:

– виробництво тютюнових виробів: ТНК Japan Tabacco International, Imperial Tabacco Group, Philip Morris, B.A.T.;

– пиво, безалкогольні напої: ТНК Coca-Cola, Pepsi, (викуп «Сандори»), Orangina Group (викуп «Росинки»);

– переробка олійних та зернових культур: компанії Bunge (викуп 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).

Таблиця 3

Роль транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України [12]

Позитивні риси	Негативні риси
Зростання ролі міжнародних утворень – альянсів на основі об'єднання зусиль різних ТНК	Зростання контролю над розподілом продукції на світових ринках
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Різке зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній
Свобода пересування робочої сили, капіталу, засобів виробництва, товарів і послуг, об'єктів інтелектуальної власності	Розташування на території держави трудомістких, енергомістких та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Доступ до більш якісних і дешевих ресурсів	Відтік капіталу, перерахунок прибутку в промислово-розвинуті країни
Розвиток науково-технічної сфери	Уникнення оподаткування прибутку
Розширення інноваційної діяльності	Розподіл фінансових ресурсів країни між крупними ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Якісний розвиток виробництва країни	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) у міжнародному просторі	Вплив ТНК на економічну владу країни

Процеси транснаціоналізації несуть як позитивний, так і негативний вплив на національну економічну систему України (табл. 3).

Висновки. Сучасна наукова думка, яка вивчає процеси транснаціоналізації економіки, вимагає вдосконалення сутності використовуваних у ній понять, зокрема ТНК, під якою слід розуміти форму міжнародної корпорації, що володіє зарубіжними активами, які отримані на основі ПІІ, яка передбачає реалізацію спільної політики контролю виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії та функціонує на принципах корпоративної власності і має значний вплив на економічну сферу водночас декількох країн світу.

Нині в секторі ТНК домінують компанії фінансово-інвестиційної сфери діяльності, а також ті, що пов'язали своє функціонування зі сферою нерухомості. Проте й ті, які мають вплив у сфері промислового розвитку, володіють безумовним пріоритетом у використанні технологічних інновацій, неспроможні реалізувати свій глобальний інноваційний потенціал без продуктивної взаємодії з материнськими і приймаючими країнами на засадах стратегічного партнерства.

Українським підприємствам із метою формування власних конкурентних переваг на міжнародних ринках слід вступати в співпрацю з іноземними ТНК не як джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного придатку, а використовувати переваги залучення ПІІ.

Отже, перспективи подальших досліджень мають перебувати в площині розробки механізмів стимулювання створення національних ТНК, підтримки їх розвитку на засадах державно-приватного партнерства, адже саме цей шлях дасть змогу сформувати сектор високотехнологічних конкурентоспроможних вітчизняних компаній, здатних гідно конкурувати у світовій економіці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бак Г.О. Лідерство транснаціональних корпорацій у світовому створенні інновацій / Г.О. Бак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 3–4. – С. 16–19.
2. Камінська І.М. Фінансова спроможність регіонів України у контексті євроінтеграційних процесів / І.М. Камінська // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». – 2009. – № 6(23). – Ч. 1. – С. 282–292.
3. Кривов'язюк І.В. Підприємство в умовах ринку : [навч. посіб.] / І.В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2009. – 840 с.
4. Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід : [монографія] / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – 392 с.
5. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України / П.В. Мекшун // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 84–88.
6. Мікаелян С.Г. Позиції ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції / С.Г. Мікаелян // Ефективна економіка. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2690.
7. Павлов В.І. Ринок цінних паперів в умовах приватизації: регіональний аспект : [монографія] / В.І. Павлов, І.В. Кривов'язюк. – Луцьк : Надстир'я, 2002. – 160 с.
8. Пєнська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пєнська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3(80). – С. 114–124.
9. Ракітіна Н.О. Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій високотехнологічного бізнесу : дис. … кандидата екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.О. Ракітіна ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2016. – 285 с.
10. Скавронська І.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік / І.В. Скавронська, О.В. Мадараш // Молодий вчений. – 2016. – № 4(31). – С. 197–200.
11. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є.М. Терехов, О.В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 103–113.
12. Терехов Є.М. Транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції і глобалізація сучасної світогосподарської системи / Є.М. Терехов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція : зб. наук. праць ; Львівський ін-т банківської справи Ун-ту банківської справи Нац. банку України. – Львів, 2009. – Вип. 2 (72). – С. 413–420.
13. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н.В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 719–723.
14. Щербак А.В. Глобалізація і ТНК в світовій економіці / А.В. Щербак, А.А. Семенов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2009/Economics/54507.doc.htm.
15. Forbes. The World's Biggest Public Companies 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/global2000/.
16. Fortune / Annual ranking of the world's largest corporations 2014 / Global 500. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fortune.com/global500/.
17. The World's Most Innovative Companies / Forbes, 2015. – [Electronic recourse]. – Accessed mode : http://www.forbes.com/innovative-companies/list/#tab:rank.
18. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, United Nations. Geneva, 2016. – 232 p.

УДК 339.5

Матросова Л.М.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOREING TRADE ACTIVITY IN UKRAINE: THREATS AND RISKS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стан зовнішньої торгівлі в Україні. Надано аналіз експортно-імпортних операцій в Україні порівняно з країнами Євросоюзу. Визначено особливості структури товарних позицій у торгівлі. Наведено загрози та ризики щодо використання експортного потенціалу України. Запропоновано заходи щодо покращання ситуації у сфері зовнішньоекономічної діяльності України.

Ключові слова: зовнішня торгівля, структура товарних груп, загрози та ризики, експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние внешней торговли в Украине. Представлен анализ экспортно-импортных операций в Украине по сравнению со странами Евросоюза. Определены особенности структуры товарных позиций в торговле. Приведены угрозы и риски в использовании экспортного потенциала Украины. Предложены меры по улучшению ситуации в сфере внешнеэкономической деятельности Украины.

Ключевые слова: внешняя торговля, структура товарных групп, угрозы и риски, экспортный потенциал, внешнеэкономическая деятельность.

ANNOTATION

The state of Ukraine's foreign trade is considered. The analysis of export – import operations of Ukraine in comparison with EU countries is represented. The features of commodity group`s structure in the sphere of foreign trade are determined. The threats and risks of using in export`s potential of Ukraine are described. The ways of improving the situation in the sphere of foreign economic activity of Ukraine are proposed.

Keywords: foreign trade activity, the commodity group`s structure, threats and risks, export potential, foreign economic activity.

Постановка проблеми. В умовах глобальної економіки місце країни у світовому розподілі праці визначається багатьма чинниками. Серед них особлива роль належить розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни з її зарубіжними партнерами, які характеризуються такими показниками: співвідношення частки країни у світовому ВНП та в обсязі світової торгівлі, обсяги експортно-імпортних операцій, структура товарних груп експорту та імпорту, у том числі частка в них сировинних компонентів і кінцевої продукції; обсяги вивозу капіталу за кордон, а також припливу іноземного капіталу у формі прямих та портфельних інвестицій, сальдо платіжного та торговельного балансів країни, обсяги зовнішнього боргу та його співвідношення з обсягом ВНП країни тощо.

Враховуючи, що зовнішня торгівля має важливе значення у формуванні позитивних тенденцій економічної динаміки України в цілому, її регулювання займає вагоме місце у системі заходів держави щодо подолання кризових явищ в економіці та на шляху інтеграції нашої країни до Європейського Союзу.

Відзначимо, що зараз зовнішньоторговельні операції в Україні здійснюються із партнерами з 217 країн світу. Проте у зовнішній торгівлі існує низка проблем як загальносвітового характеру, які пов'язані з гальмуванням темпів розвитку світової економіки, так і з внутрішніми проблемами України, до яких слід віднести скрутну соціально-економічну та політичну ситуацію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми зовнішньоекономічних відносин із точки зору теоретичних аспектів досліджували відомі зарубіжні вчені: В. Леонтьєв, Е. Хекшер, Д. Хьюм, М. Портер та ін. Питанням комплексного дослідження теоретично-практичних питань щодо розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в умовах глобалізації та приєднання України до СОТ присвятили свої праці такі українські вчені, як Д.Г. Лук'яненко, А.А. Мазаракі, Ю.В. Макогон, Т.М. Мельник, О.В. Єлісеенко, Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук та ін. [1–6]. Проте питання визначення існуючих загроз та ризиків у сфері розвитку зовнішньої торгівлі України недостатньо висвітлені у зазначених наукових дослідженнях, тому вимагають подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі розвитку зовнішньої торгівлі України порівняно з європейськими країнами, визначенні існуючих загроз та ризиків, а також у формулюванні пропозицій щодо покращання ситуації у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи статистичні дані, які характеризують зовнішню торгівлю України, зазначимо, що в 2015 р. експорт товарів сягнув 38,1 млрд. дол. США, імпорт – 37,5 млрд. дол. США. Порівняно з 2014 р. експорт товарів скоротився на 41,4%, або на 15,8 млрд. дол. США; імпорт – на 45,8%, або на 16,9 млрд. дол. США. Баланс зовнішньої торгівлі України товарами у 2015 р. становив 632,5 млн. дол. США, тоді як у 2014 р. він був негативний: 527 млн. дол. США.

У структурі експорту товарів перше місце посідали недорогоцінні метали та вироби з них – 24,8%, у тому числі чорні метали – 21,2%. У 2014 р. аналогічні показники становили 27,0% та 23,1% відповідно. На другому місці в 2015 р. був експорт продукції рослинного походження АПК – 20,9%, у тому числі зернових культур – 15,9%; жирів та олії тваринного або рослинного походження – 8,7%, готової харчової продукції – 6,5%. Показники за даними товарними групами у 2014 р. становили відповідно 19,0%, 14,6%, 8,4% та 8,6%. Трете місце у структурі експорту за 2015 р. посідали машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 10,3%, (у 2014 р. – 10,1%). Мінеральна продукція становила 8,1%, у тому числі руди, шлак і зола – 5,8%. За 2014 р. аналогічні показники становили відповідно 8,6% і 6,1%; продукція хімічної промисловості – 5,6% (у 2014 р. – 6,1%), деревина та вироби з неї – 3,0% (у 2014 р. – 2,9%) [7].

Таким чином, за переважною більшістю товарних позицій у 2015 р. відбулося фізичне (у кількісному вимірі) скорочення обсягів експорту. Продажі впали більш ніж на 50 млн. дол. США за рік по 56 видам товарів. За оцінкою експертів, причиною спаду було падіння світових цін на метал, а також наслідки військового конфлікту на сході країни. Так, найбільші темпи падіння експорту були зафіксовані на Донбасі: за підсумками 2014 р. експорт із Донецької області знизився на 64,3%, із Луганської – на 96,6%.

Із початку 2016 р. експорт українських товарів помітно зріс майже вдвічі порівняно з січнем 2015 р. та на 34,4% порівняно з попереднім місяцем. Це зростання відбулося завдяки підвищенню цін на експортний асортимент українських товарів.

Зростання світових цін на сталь становило 34% із початку року, на залізну руду – близько 30%. Проте аналітики пов'язують підйом на ринку сировини зі спекулятивними операціями на ф'ючерсних біржах Китаю.

Саме швидке зростання цін на сталь, прокат і арматуру (за деякими видами до 50%) надихнув українських металургів, і вони почали нарощувати виробництво. Але весняний сплеск цін може протягом року закінчитися, оскільки дія зазначених чинників буде вичерпана.

На ринку агропромислової продукції ціни на деякі товари також зростали: наприклад, ціна на кукурудзу за останні два-три місяці різко пішла вгору.

Стосовно імпорту, Україна в 2015 р. імпортувала продукції на 37,5 млрд. дол. США. Левова частка імпорту (перша позиція) прийшлася на мінеральні продукти – 31,2% (у тому числі палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки – 29,0%), газ природний – 12,0%. Другу позицію в структурі імпорту посідав імпорт машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання – 16,7%. На третьому місці була продукція хімічної промисловості – 13,3%. Імпорт полімерних матеріалів, пластмас та виробів із них становив 7,1% у загальному обсязі імпорту. У цілому дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні за січень-квітень 2016 р. становив 880,7 млн. дол. США [8].

За аналогічний період попереднього року баланс зовнішньої торгівлі товарами був зведений із профіцитом на рівні 42,4 млн. дол. США.

Як повідомляється на сайті Державної служби статистики України, експорт товарів з України у січні-квітні 2016 р. до січня-квітня 2015 р. знизився на 13,9%, до 10,813 млрд. дол. США; імпорт – на 6,6%, до 11,694 млрд. дол. США.

Коефіцієнт покриття експортом імпорту у січні-квітні 2016 р. становив 0,92, тоді як у січні-квітні 2015 р. – 1,0. Зовнішньоторговельні операції в цей період проводилися з партнерами з 209 країн світу. Обсяг експорту товарів до країн ЄС порівняно з аналогічним періодом попереднього року зріс на 0,7% – до 4,315 млрд. дол. США і досягнув 39,9% від загального обсягу експорту.

Імпорт товарів із країн ЄС в Україну за цей період підвищився на 2,1%, до 5,241 млрд. дол. США, і становив 44,8% у загальному обсязі імпорту. Обсяг експорту товарів до Російської Федерації знизився на 37,9%, до 921,4 млн. дол. США, імпорту – на 44,3%, до 1,365 млрд. дол. США.

Таким чином, в Україні показники зовнішньої торгівлі за останні роки знизилися. Водночас у країнах Євросоюзу в 2015 р. спостерігалося зростання обсягів зовнішньої торгівлі. Так, країни ЄС експортували товарів на загальну суму 1 789 млрд. євро, що на 5,0% більше порівняно з 2014 р. Імпорт зріс на 2,0% і становив 1724,9 млрд. євро. Сальдо зовнішньої торгівлі було позитивнім – 64,2 млрд. євро [8].

Серед країн Євросоюзу понад 60% загального експорту товарів за його межі здійснювали чотири країни: Німеччина – 28,2%, Велика Британія – 12,9%, Італія та Франція – на рівні 10%. У структурі імпорту найбільшу частку становили товари з Німеччини (18,8%), Великої Британії (15,2%) та Нідерландів (14,4%).

Водночас за підсумками 2015 р. із 28 країн ЄС позитивне сальдо зовнішньоекономічної діяльності продемонстрували лише 11: Данія, Німеччина, Естонія, Ірландія, Франція, Італія, Латвія, Литва, Австрія, Фінляндія та Швеція. Негативне сальдо в 2015 р. показали 16 країн ЄС (його величина коливалася від 149,0 млрд. євро у Великої Британії до 0,6 млрд. євро у Швеції). Найкраще позитивне сальдо торгівлі спостерігалось у Німеччині – 251,9 млрд. євро [9].

Порівнюючи показники експортно-імпортних операцій в Україні та країнах ЄС, можна зробити висновок, що наша країна, яка має високий експортний потенціал, використовує його не досить ефективно. Розвиток зовнішньої торгівлі України йде переважно врозріз зі світовими тенденціями.

Для зовнішньоекономічної діяльності України із країнами світу характерні такі риси, як сировинна спрямованість експорту (майже 70%, у тому числі продукція чорної металургії – 32%, хімічної промисловості – 12%, харчової промисловості – 10%, машинобудування – лише 10%), обмеженість видів експортної продукції. Переважну частку в експорті займає низькотехнологічна продукція, що є найбільш чутливою до змін кон'юнктури світових ринків. У структурі імпорту більшу частку займає імпорт енергоносіїв (52%) та товари з високим ступенем обробки (продукція машинобудування – 13%). Водночас частка українських товарів, що належать до високотехнологічного експорту, є незначною та становить лише 4% від загального обсягу продукції обробної промисловості. Таким чином, Україна продовжує втрачати свої позиції на світових ринках і належить до країн-аутсайдерів у міжнародному розподілі праці та випуску висококонкурентної продукції.

На світових ринках лідируючі позиції з експорту товарів у 2010 р. займали: США (10,5%), Китай (9,6%), Німеччина (9%), Японія (4,6%), Нідерланди (4%), Франція (3,9%). Росія посідала 13-е місце із часткою експорту на рівні 2,4%. Україна не входила навіть до рейтингу першої п'ятидесятки країн світу за обсягами експорту.

Лідерами у світовому імпорті були: США (12,7%), Китай (7,9%), Німеччина (7,4%), Франція (4,4%), Японія (4,4%), Велика Британія (3,8%), Нідерланди (3,5%). Російська Федерація знаходилась на 17-му місці з часткою імпорту на рівні 1,5%. Україна посідала 46-е місце, частка її імпорту становила 0,4%.

До негативних чинників щодо розвитку зовнішньої торгівлі України слід віднести те, що більша частка продукції вітчизняних виробників поки не відповідає міжнародним стандартам, зокрема європейським. Але цей чинник є дуже важливим для пошуку та засвоєння нових ринків збуту української продукції в країнах ЄС. На обсяги експорту впливає також низький рівень конкурентоспроможності українських товарів на міжнародному ринку.

Що стосується географічної структури зовнішньої торгівлі, то вона є відносно обмеженою. Україна має обмежене коло торговельних партнерів, з якими налагоджені розвинені зовнішні зв'язки, а обсяги експортно-імпортних операцій сягають помітних обсягів. Передусім це країни СНД, а також Туреччина, Німеччина, Китай, США, Італія, Польща. Основним торговельним партнером України в 2015 р. були країни Євросоюзу, частка яких в українському експорті становила майже 24%, а в імпорті – 41%. Друге місце у зовнішньоторговельному обороті України посідала РФ, третє – КНР.

Окремо слід відзначити розвиток торгівлі України з Туреччиною. Так, за результатами 2015 р. з України в Туреччину було експортовано товарів на суму 2,8 млрд. дол. США; імпорт сягнув 0,8 млрд. дол. США, тобто спостерігалось позитивне торговельне сальдо: 2 млрд. дол. США.

Якщо порівняти торговельне сальдо зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, то за результатами 2015 р. воно було негативним: мінус 2,5 млрд. дол. США. Експорт аграрної продукції з України в Туреччину на 89% складався з продажу олійних культур та продуктів їх переробки. Овочі, фрукти та насіння соняшнику для сівби становили основу турецького експорту в Україну – 82%. У торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною та країнами ЄС баланс для України був позитивним. Так, у 2015 р. з нашої країни було експортовано продукції АПК на суму 750 млн. дол. США, а імпорт становив лише 220 млн. дол. США, тобто сальдо балансу було позитивним.

Зазначимо, що у 2015 р., як і раніше, український товарний експорт був зорієнтований передусім на сировинні ресурси: це аграрна продукція, залізорудна сировина та металопродукція. Вказані товарні позиції становили понад 60% загального обсягу експорту. Основними позиціями імпорту в Україну були паливні ресурси (31%), машини та устаткування (17%), а також продукція хімічної промисловості (13%).

Якщо порівняти Україну з Євросоюзом, то в його країнах зовнішня торгівля була зорієнтована на товари з високим рівнем переробки. Наприклад, у 2015 р. перше місце у структурі зовнішньої торгівлі країн ЄС займали машини та устаткування: експорт – 42%, імпорт – 30%. Частка сировинних товарів та енергоносіїв становила близько 14% в експорті та 29% – в імпорті.

Певний інтерес має аналіз наслідків щодо вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), членство в якій наша країна отримала в 2007 р. Як свідчить розвиток зовнішньої торгівлі України, вступ до СОТ надав національним експортерам низку переваг, що пов'язані з обмеженням нетарифних бар'єрів стосовно українського експорту. Так, було припинено квотування імпорту металопродукції з України до ЄС, скасовано антидемпінгові заходи щодо імпорту карбаміду; кількісні обмеження експорту зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії, що дало експортерам змогу суттєво збільшити обсяги експорту цих видів продукції; зменшилась кількість антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких потерпають металургійна та хімічна галузі України. Найбільшу перевагу від членства у СОТ було отримано в аграрній галузі, експорт якої зріс майже вдвічі через суттєве зростання попиту на продовольчі ресурси у світі.

Водночас вступ України до СОТ практично не вплинув на обсяги торгівлі з країнами ЄС, тому вона не отримала очікуваних переваг від доступу на ринки розвинених країн світу. Як і раніше, наша країна залишається переважно постачальником сировинних товарів, має низький рівень технологічності та дивер-

сифікованості експорту, високу залежність від кон'юнктури світових ринків металопрокату, хімічної та сільськогосподарської продукції [9].

Вплив світової кон'юнктури на показники зовнішньої торгівлі України можна проілюструвати на прикладі ринку видобутку руди та чорного металу. На світових ринках вартість чорного металу, одного із основних в українському експорті, протягом останніх років невпинно знижувалася. Експорт українського чорного металу у грошову вигляді за січень-серпень 2015 р. скоротився на 40,9% порівняно з аналогічним періодом минулого року і становив 5,7 млрд. дол. США [10]. Крім того, значні обсяги накопиченого у світі металобрухту негативно впливають на ціну руди, роблячи її видобуток нерентабельним. У 2014 р. світові ціни на металобрухт зменшилися на 4–6%, у 2015 р. – на 8%. За прогнозами експертів, у 2016 р. ціни на чорний метал суттєво не зміняться.

На світовому продовольчому ринку Україна в попередні роки була помітним експортером пшениці. Зараз світовий ринок пшениці контролюють п'ять найбільших експортерів: США, Канада, Австралія, Аргентина та ЄС. Загальний обсяг виробництва пшениці в цих країнах становить близько 200 млн. т на рік.

На експорт спрямовується приблизно 80 млн. т зерна. Головним експортером пшениці у світі є США, його частка у світовій торгівлі зерном становить близько 26%. При цьому США експортують половину вирощуваної в країні пшениці. Інша ситуація в ЄС: практично весь обсяг вирощеного зерна йде на внутрішнє споживання. Основними імпортерами пшениці протягом багатьох років виступають Єгипет, Бразилія, Японія та ЄС, які закуповують пшеницю загальним обсягом близько 110 млн. т. У наступному сезоні США, за прогнозами експертів, збережуть своє лідерство у світовому рейтингу експортерів пшениці. За попередніми оцінками, очікуваний обсяг експорту пшениці зі США залишиться на рівні 30 млн. т. Відносно України, обсяг експорту пшениці очікується на рівні 10 млн. т.

Зазначимо, що останнім часом розвиток міжнародного ринку торгівлі товарами обумовив формування та інтенсивний розвиток міжнародного ринку послуг, який займає значне місце в економіці держав світу. Так, частка послуг у ВВП розвинених країн зараз становить близько 70%, а країн, що розвиваються, – 55%. Постійно зростає також кількість зайнятих у цій сфері: у розвинених країнах у ній зайнято понад 60% працюючих.

Тому для України в умовах скорочення традиційних статей експорту (металургійної та хімічної продукції, агропромислового сектору) необхідно надати поштовх розвитку сфери послуг, щоб компенсувати втрати експорту та валютних надходжень.

У 2014 р. резидентами України надано послуг нерезидентам на суму майже 11,5 млрд. дол. США, з яких послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг становили 1,7 млрд. дол. США, ділові послуги – 1,25 млрд. дол. США.

У сфері послуг динамічним розвитком характеризується також розвиток туристичної сфери. За останні 20 років середньорічні темпи зростання кількості іноземних туристів у світі становили 5,1%, валютних надходжень – 14%. Міжнародний туризм входить до трійки найбільших галузей-експортерів, поступаючись лише нафтовій промисловості та автомобілебудуванню, частка яких у світовому експорті становить 11% та 8,6% відповідно. Загальний дохід країн світу від міжнародного туризму становить 7% від обсягу світового експорту та 3% від світового експорту послуг.

В Україні відбувається поступовий розвиток туристичної сфері, але її темпи не відповідають сучасним світовим тенденціям. Так, у 1997 р. нашу країну відвідало 337 тис. іноземних туристів, у 2003 р. – 591 тис., але потім спостерігалось зменшення кількості іноземних туристів: у 2004 р. – 436 тис. осіб, у 2008 р. – 250 тис., у 2009 р. – 200 тис. осіб. Це пояснюється, з одного боку, недостатнім розвитком інфраструктури туристичного бізнесу: низьким рівнем сервісу в цій галузі, відсутністю висококваліфікованих фахівців та ефективної системи заходів щодо виведення туристичного продукту України на світовий ринок; з іншого – нестабільністю соціально-економічної та політичної ситуації.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження щодо розвитку зовнішньої торгівлі в Україні, можна зробити висновок, що ця сфера має важливе значення для покращання ситуації в економіці країни, а також подолання існуючих загроз та ризиків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Тому необхідно забезпечити ефективне регулювання зовнішньої торгівлі, використання існуючих резервів щодо розширення товарних груп експорту, розвитку сфери послуг, зокрема надання сучасних телекомунікаційних, інформаційних, туристичних та інших послуг для забезпечення відбудови економіки України у короткостроковій та середньостроковій перспективах.

Серед ключових проблем розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами світу, що вимагають першочергового вирішення, слід зазначити такі:

– вдосконалення нормативно-правової бази щодо розробки регулятивних заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, відстоювання національних інтересів України у міжнародних відносинах із країнами ЄС на рівні торгових союзів та організацій;

– подолання негативних зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на обсяги експорту, валютні надходження та імідж країни у світі (вплив кон'юнктури світових ринків, пошук нових торгових партнерів та ринків збуту продукції, наслідки фінансово-економіч-

ної кризи, політичної та соціальної нестабільності в країні);

– підвищення ролі держави як регулятора зовнішньоекономічної діяльності, зокрема використання протекціоністських заходів щодо підтримки українських виробників-експортерів;

– здійснення диверсифікації експорту, сприяння розвитку альтернативних видів експортної діяльності у сфері надання різноманітних сучасних послуг;

– поліпшення якісних характеристик вітчизняних товарів, які експортуються, забезпечення їх відповідності міжнародним стандартам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : [монография] / Д. Лукьяненко [и др.] ; под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013. – 466 с.
2. Мазаракі А.А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник // Вісник КНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–11.
3. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічні зв'язки України і залучення інвестицій / Ю.В. Макогон // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3(8). – С. 208–218.
4. Мельник Т.М. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.М. Мельник, Т.Л. Вишинська // Економічний часопис XXI ст. – 2014. – № 7–8(1). – С. 44–47.
5. Єлісеєнко О.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О.В. Єлісеєнко, Г.С. Скобєлева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4(28). – С. 9–12.
6. Вишинська Т.Л. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук // Економічні науки. Scientific Journal «Science Rise». – 2015. – № 3(38). – С. 41–45.
7. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
8. Зовнішня торгівля України товарами за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wto.org.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 330.1:339.9

Поляков М.В.
кандидат економічних наук
Національного університету водного господарства
та природокористування

СУТНІСТЬ ТА ПРОЯВИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

СУТНІСТЬ ТА ПРОЯВИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено сутність та прояви інтелектуалізації в сучасній економіці. Інтелектуалізацію представлено як особливість світогосподарського розвитку на сучасному етапі, чому сприяють процеси інформатизації. Охарактеризовано вплив інтелектуалізації на розвиток основних форм міжнародних економічних відносин. Надано загальні рекомендації щодо підвищення якості їх інформаційного забезпечення.

Ключові слова: світове господарство, інтелектуалізація економіки, глобалізація, інформатизація, Інтернет.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнены сущность и проявление интеллектуализации в современной экономике. Интеллектуализация представлена как особенность мирохозяйственного развития на современном этапе, чему способствуют процессы информатизации. Охарактеризовано влияние интеллектуализации на развитие основных форм международных экономических отношений. Даны общие рекомендации по повышению качества их информационного обеспечения.

Ключевые слова: мировое хозяйство, интеллектуализация экономики, глобализация, информатизация, Интернет.

ANNOTATION

The nature and manifestations of the intellectualization are clarified in the modern economy. At the present stage the intellectualization is presented as a feature of the world economic development that is assisted by processes of informatization. The intellectualization influence on the development of the main forms of international economic relations is emphasized. General recommendations are given to improve the quality of their information support.

Keywords: world economy, intellectualization of the economy, globalization, informational support, Internet.

Постановка проблеми. У XIX–XX ст. науково-технічний прогрес забезпечив зародження та розвиток промислового виробництва і разом із низкою інших явищ впливав на динаміку та структуру міжнародних економічних зв'язків. Їх стрімка лібералізація у XX ст. призвела до консолідації світового ринку, утворення цілісної світогосподарської системи з високим рівнем взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік. Починаючи з 1980-х років це було підкріплено бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), появою Інтернету. Виникло особливе інформаційне середовище світового господарства, утворене великою кількістю інформаційних систем, мереж, веб-сервісів та інструментів. Наявність такого середовища глибинно змінює форми міжнародних відносин, робить їх більш інтенсивними, інверсивними, а також великою мірою безперервними. Внаслідок цього підвищується важливість інформаційного забезпечення як умови ефективності господарської діяльності та міжнародних взаємодій.

Окрім того, у сучасних уявленнях про економічний розвиток, які сформувались протягом XX ст., найбільш дієвою почала вважатися інноваційна модель. Вона передбачає безперервне генерування різних інновацій, що супроводжується збільшенням попиту на наукові, аналітичні та соціальні знання, стимулює конкуренцію. Це сфокусувало увагу на можливостях, які надають ІКТ. На додаток до суто комунікаційного аспекту ІКТ дають змогу збирати (разом з іншими технологіями) й обробляти різноманітні дані та отримувати на цій основі знання, що створює нову сторону інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Широке використання ІКТ та перехід до економіки знань обумовлює інтелектуалізацію господарських процесів. Це впливає і на рівень світового господарства, визначаючи нові вектори та тенденції його розвитку, переплітається з іншими напрямами людського прогресу.

При цьому сутність інтелектуалізації економіки, особливо на рівні світового господарства, визначена недостатньо точно, що ускладнює розуміння відповідних змін. Також виникає необхідність виявлення форм і практичних проявів інтелектуалізації світогосподарського розвитку, які створюють її вплив на окремі національні економіки: науку, освіту, інноваційні системи, культуру, підприємництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інтелектуалізації економіки та соціально-економічного розвитку в останні десятиліття ставилась провідними світовими вченими, серед яких: Дж. Гелбрейт, Д. Белл, П. Друкер, В. Іноземцев, М. Кастельс, Я. Корнаї, Б. Санто, Е. Тоффлер та ін.

Інтелектуалізацію на рівні національного і світового господарства досліджували такі вітчизняні вчені, як: О. Білоус, В. Геєць, Д. Лук'яненко, С. Сардак, В. Семиноженко, А. Філіпенко, Л. Федулова, І. Ханін та ін. Інтелектуалізація представлена як особливість сучасного етапу економічного розвитку, що відрізняє цей етап від попередніх. Використання терміну «інтелектуалізація» для характеристики певних якісних змін в економіці є зрозу-

мілим, однак не завжди прийнятним і визначеним, ураховуючи сутність інтелекту. Така характеристика використовується через те, що в економіці почали переважати нематеріальні активи, підвищилась значущість інтелектуального і людського капіталу, існує необхідність постійного пошуку і впровадження інновацій, а також через широке застосування ІКТ для забезпечення господарської діяльності. Інтелектуальними називають інформаційні системи, обладнання, різноманітні технології. Водночас розуміння інтелектуалізації залишається дискусійним. Найбільше неточностей у розумінні виникає на рівні світового господарства.

Інтелектуалізації світогосподарського розвитку приділяється порівняно менше уваги, ніж на рівні країн або підприємств. Можна виділити лише окремі роботи, наприклад М. Ажажи [1], С. Сардака [2], А. Самойленко [3]. Стосовно світогосподарських процесів і розвитку, розуміння сутності інтелектуалізації на цьому рівні залишається переважно інтуїтивним, а її форми та прояви визначаються ситуативно.

Нове розуміння інтелектуалізації проглядається в роботах І. Ханіна, присвячених проблематиці інноваційно-технологічного розвитку економіки, торкаючись рівня світового господарства. Його роботи які стали теоретико-методологічною основою цього дослідження [4; 5].

Мета статті полягає в уточненні сутності та прояви інтелектуалізації економіки, визначенні впливу інтелектуалізації на розвиток основних форм міжнародних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інтелектуалізація» запозичений із психології, де він означає використання інтелектуальних ресурсів людини, активізацію мислення і всіх складників такого складного явища як інтелект, що об'єднує всі пізнавальні здібності особистості. В останні роки термін почав широко використовуватися в економічних дослідженнях, щоб насамперед підкреслити зміни:

– у сфері змісту праці (збільшення частки розумової праці у загальному обсязі суспільно корисної праці) і, відповідно, форм її організації, умов та забезпечення;

– у зростанні значущості знань та інформації під час організації та ведення господарської діяльності, для розробки інновацій і здійснення управління.

Використання терміну «інтелектуалізація» в економіці не є новим. Наприклад, М. Вебер розумів під інтелектуалізацією прагнення до раціональності дій у певних обставинах, а К. Маркс – накопичення майстерності і знань. Сьогодні термін «інтелектуалізація» став родовим і виступив основою для таких понять, як «інтелектуальний капітал», «інтелектуальні активи», «інтелектуальні ресурси», «інтелектуальні системи» та ін., в яких підкреслюється інший рівень, якісні зміни в контексті нових вимог, пов'язаних зі зростанням інтелектуальної активності.

Як зазначає Б. Санто, «суспільство завтрашнього дня ... обіцяє стати високоінтелектуалізованим суспільством. Діяльність людини вже сьогодні у більшій частині розумова; характер діяльності, її крайові та граничні умови переважно інтелектуалізовані. Інтелектуалізмом пройнятий весь світ... За явищем глобалізації стоїть інтелектуалізм, інтелектуалізація засобів і методів діяльності, професійних, етичних і моральних вимог суспільства. Інтелект, власне, завжди діяв глобально і навіть універсально, а сьогодні, швидко нарощуючи силу, він на наших очах докорінно змінює світ... В інтелектуальному суспільстві, яке пізнає світ, міць інтелекту може бути підвищена шляхом поглиблення пізнання та інноваційним саморозвитком... Глобальна інтелектуалізація на наших очах докорінно переписує наше майбутнє. Рутинна праця і адаптація поступово втрачають цінність і відходять на задній план, а все більш домінуюча інтелектуальна інновація переводить людство всупереч загальному регресу на рейки сталого інтелектуального зростання і прогресу» [6]. Ці слова відкривають новий погляд на сучасну економіку – економіку знань, яка являє собою «м'який» розрив з індустріальним минулим і ґрунтується на нових комбінаціях факторів та законів. Економіка знань має свої особливості, і практично всі вони пов'язані з інтелектуалізацією в різних її проявах.

Однією з базових в економіці знань стає можливість отримання, зберігання і обробки великих обсягів даних, нові їх структури, способи отримання і практики управління знаннями, що потребує відповідної організації інформаційних потоків та інтенсифікації інфраструктури ІКТ. Розглядаючи інтелектуалізацію, передусім необхідно фокусувати увагу на ролі знань та інформації, пізнанні, навчанні, нових підходах до прийняття рішень, умовах і засобах інтелектуальної діяльності (праці).

Так, Л. Ракова і К. Карпенко звертають увагу на цілеспрямоване розширення масштабу і покращання умов використання знань, підвищення творчих можливостей у межах соціальних систем. Інтелектуалізацію автори інтерпретують як «насичення» знаннями всіх сфер життя людини [7]. У цьому контексті хотілося б звернути увагу на два моменти:

1) визначальну важливість спеціальних технологій та інструментів інтелектуалізації;

2) необхідність ідентифікації як індивідуального, так і колективного (групового) інтелекту; це також вимагає відповідного технологічного та інструментального забезпечення [4; 5].

Інтелектуалізація означає набуття економічною системою нових якостей, пов'язаних із тим, що вона базується на інтенсивному використанні знань та інформаційному обміні [5; 7; 8]. Це передбачає придбання та/або самостійне генерування актуальних знань. Останнє можливе за наявності необхідного потенціалу (науково-дослідного, інформаційно-технологічного,

людського, матеріально-технічного та ін.), формування і розвиток якого також стають частиною інтелектуалізації економіки.

Посилення ролі інтелекту та людського капіталу закономірно призвело до вдосконалення соціальних і гуманітарних основ економіки. Постійно здійснюються спроби зробити господарську сферу орієнтованою на моральність, творення, розвиток творчих здібностей, співробітництво і т. п. Це вимагає розгляду інтелектуалізації соціального середовища й оптимізації його форм.

Не зовсім вірно ототожнювати інтелектуалізацію та інформатизацію, але це два пов'язаних процеси. Інтелектуалізація зазвичай передбачає відбір, накопичення, зберігання й обробку інформаційних ресурсів (даних), що має велике, часто визначальне, значення, зокрема для отримання знань. З огляду на підвищення вимог до таких ресурсів і характер їх споживання, може бути розглянута інтелектуалізація інформаційних ресурсів і засобів їх обробки.

Інтелектуальність як якість, що означає підвищення значущості знань та інформації, властива економічним системам і об'єктам. Так, інтелектуалізація підприємства – це орієнтація на придбання, створення і використання нових знань для вдосконалення виробництва, організаційної структури і системи управління, а також для прийняття рішень. Проявами інтелектуалізації підприємства є створення і використання нематеріальних активів, інтелектуального капіталу, інтелектуальних активів. Окремо розглядається управління знаннями як частини загального управління підприємством. У зв'язку з цим використовується нова концепція «інтелектуального» підприємства.

Крім підприємства, інтелектуалізацію можливо розглядати щодо підприємництва, відзначаючи посилення функцій творчого характеру (наприклад, із розробки інновацій), переорієнтацію на нові види діяльності (пов'язані зі сферою НДДКР, проектуванням, дизайном, обробкою даних), підвищення інноваційності, активну взаємодію з університетами. У зв'язку із цим можливо розглядати інтелектуальне підприємництво, яке має сутнісні особливості, пов'язані з отриманням (у тому числі генеруванням) і використанням знань для максимізації прибутку.

Зміни сучасної економіки (системи виробництва) визначені зміною структури потреб і вимог споживачів. Часто розглядається інтелектуалізація споживчих товарів і послуг (необхідно відрізняти від інтелектуального продукту), особливостями яких є: спрямованість на розвиток пізнавальних і творчих здібностей людини, сприяння розумовій діяльності і пізнанню, виконання інтелектуальних операцій тощо.

Інтелектуалізація економіки супроводжується:

1) розвитком існуючих і появою нових спеціальних послуг, пов'язаних зі сферою знань та інформації, підвищенням якості людського капіталу;

2) розробкою нових бізнес-моделей і форм організації інтелектуальної діяльності на підприємствах;

3) формуванням інституціонально-правового забезпечення інтелектуальної діяльності, механізмів захисту прав на інтелектуальну власність;

4) створенням спеціальних інформаційних систем, баз даних, баз знань, експертних систем, технологій обробки даних.

Таким чином, прояви інтелектуалізації сучасної економіки є різноманітними і відкривають нові її особливості. Ці прояви сходять на рівень світового господарства і породжують нові тенденції його розвитку.

Інтелектуалізація світогосподарського розвитку є наслідком переходу до постіндустріальної стадії суспільного розвитку, що відбувається в умовах глобалізації. Незважаючи на те що такий перехід здійснено меншістю країн світу, риси постіндустріальної моделі все більше поширюються навіть на країни, що розвиваються. Фактично ми починаємо жити в епоху глобальної постіндустріальної економіки, а індустріальна економіка все більше витісняється. Питання інтелектуалізації зачіпається і у зв'язку з переходом до так званого інформаційного суспільства. Інформатизація, вийшовши на світовий рівень, стає рушійною силою перетворення національних господарств, впливає на форми і процеси їх інтернаціоналізації.

Інтелектуалізація, як й інші сфери життя людини, піддається впливу глобалізації, що багато в чому викликано розвитком мережі Інтернет. У цій статті потрібно враховувати, що Інтернет породжує всесвітні процеси конвергенції, інтеграції та синхронізації, що виявляється і у сфері знань, що «глобалізує» прояви інтелектуалізації і споріднює багато процесів на національному рівні.

Правомірність розгляду інтелектуалізації щодо світового господарства зумовлена такими причинами:

– по-перше, практично всі прояви інтелектуалізації економіки, розглянуті вище, набувають міжнародних аспектів та умов розвитку (більшість у сфері міжнародного бізнесу);

– по-друге, інтернаціоналізація і глобалізація, які розвиваються, призводять до появи нових міжнародних форм, структур і видів діяльності, які включають у себе процеси й якості інтелектуалізації; більша частина їх будується навколо глобальної інформаційної мережі Інтернет;

– по-третє, процеси, пов'язані з інтелектуалізацією, які протікають на рівні світового господарства, належать до його розвитку, сприяють виникненню нових якостей, еволюціонуванню й ускладненню системи.

За різних трактувань світового господарства (сукупність взаємодіючих національних господарств, система відносин між ними, сукупність національних і між(над)національних структур) його основою є зв'язки між національними

господарствами, представлені в різних формах міжнародних економічних відносин. Загальними для всіх форм є прояви інтелектуалізації, які пов'язані з інформатизацією і формуванням нових інформаційних систем. Потрібно зазначити, що вони дають змогу не тільки здійснювати інформаційний обмін, а й отримувати глибокі аналітичні знання через накопичення та обробку даних. Також інтелектуалізація пов'язана з інтенсифікацією безпосередніх комунікацій через загострення суперництва, що підвищує вимоги до інформаційного забезпечення, яке сьогодні повинно бути більш раціональним, достовірним, якісним (тобто інтелектуальним).

Інтелектуалізація стає фактором і водночас новим аспектом розвитку кожної з основних форм міжнародних економічних відносин (табл. 1).

Таким чином, поширення ІКТ створило умови для підвищення рівня інтелектуалізації міжнародних економічних відносин. Інформатизація та інтелектуалізація в цілому сприяли інтенсифікації відносин усіх форм (на тлі загальної лібералізації), що супроводжувалось виникненням багатьох нових тенденцій, що спостерігаються в останні роки. За рахунок ІКТ предметом міжнародної торгівлі стали послуги, які раніше зовсім не торгувались на міжнародному рівні, наприклад освітні послуги.

Окремою формою відносин стають міжнародні інформаційні зв'язки, які охоплюють інтеграцію інформаційних систем на національному або корпоративному рівні, розвиток світової інформаційної інфраструктури, у тому числі пов'язаної зі збором, зберіганням і обробкою даних. Інформаційна сфера є значно глобалізованою і сприяє подальшій глобалізації сфери знань, охоплюючи науку, освіту, інновації, дані. Тому під впливом становлення економіки знань виникають нові напрями розвитку Інтернету (веб-сервіси, мережі), інформаційні ресурси світового масштабу, види інформаційних та наукових послуг із глобальним доступом. Нині обговорюється виникнення глобальної економіки знань, яка починає поєднувати інтелектуальні ресурси і ринки знань різних країн.

Окремим процесом є розвиток індустрії Big Data зі своїми ринком (даних і послуг) та інфраструктурою. Хотілося б звернути увагу на створення Data-Space для ефективної роботи з даними. Такі простори можуть охоплювати галузі економіки чи науки, проекти співробітництва, контрактні відносини та ін. Вони повинні включати всі елементи спеціальної екосистеми, зокрема: інфраструктуру, технології роботи з даними, структури даних та методи обробки. У сфері даних необхідно розвивати партнерство між бізнесом, університетами, науково-дослідними інститутами, органами державної влади, громадськими організаціями.

Враховуючи посилення інтелектуалізації світогосподарського розвитку, є необхідними міжнародні проекти інформатизації у сфері науки, освіти, логістики, соціальної мобільності, туристичної інфраструктури, спрямовані на підвищення якості інформаційного забезпечення міжнародних відносин і процесів.

У сфері міжнародного бізнесу виявляються практично всі форми і види інтелектуалізації сучасної економіки, підприємств і підприємництва. У частині світогосподарського розвитку важливим є те, як інтелектуалізація вплітається в інтернаціональні процеси господарювання, бізнес-моделі і структури управління міжнародними компаніями, а також виникнення нових практик та інформаційних систем у сфері управління знаннями на відповідному рівні.

Таблиця 1

Вплив інтелектуалізації на розвиток основних форм міжнародних економічних відносин

Форми	Вплив
Міжнародна торгівля	Виникають нові форми (механізми) ринків і угод, підвищується якість взаємодії продавців та покупців, прискорюються пошук партнерів та товарів та встановлення контактів; інтелектуалізація переважно означає отримання інформації і знань про ринки, товари, послуги, партнерів у новому форматі і режимі.
Міжнародна кооперація виробництва	Створюються нові механізми взаємодії, організації спільної роботи, системи управління, охоплюючи питання контролю, безпеки, впровадження інновацій; інтелектуалізація виявляється у підвищенні якості інформаційного забезпечення, сприянні розробці і впровадженню інновацій.
Міжнародний науково-технічний обмін	Створюються нові моделі існуючих форм обміну з більш високою якістю інформаційного забезпечення і, зокрема, моніторингу інтелектуальних ресурсів; виникають нові інформаційні механізми інтеграції наукових співтовариств і взаємодії у межах співробітництва.
Міжнародний рух капіталу	Формуються нові платформи для аналітичної роботи, що передує інвестуванню, нові механізми моніторингу ринків капіталу власниками активів та інформаційного забезпечення угод.
Міжнародні валютно-фінансові відносини	У рамках спеціальних інформаційних систем створюються нові механізми відносин, методи здійснення розрахунків та інших операцій, інформаційного супроводу угод.
Міжнародна трудова міграція	Використовуються нові механізми акумулювання інформації, пошуку вакансій/фахівців, у т. ч. за критеріями навичок; з'явились професійні «міграційні мережі», а також віртуальна трудова міграція.

Інтелектуалізація стає рушійною силою світогосподарського розвитку, принаймні з таких підстав:

1) вона створює більш ефективні механізми та інструменти міжнародних відносин із низькими трансакційними та інформаційними витратами;

2) вона сприяє розвитку соціальних зв'язків та створенню більш досконалих інститутів;

3) вона створює передумови для підвищення ефективності виробництва та обігу починаючи з мікрорівня.

Тренд інтелектуалізації, який виходить на світовий рівень, вимагає від держави і бізнесу значних зусиль щодо адаптації до нових умов. Потреби у знаннях та інформації, управлінські проблеми вимагають створення більш ефективної інформаційної інфраструктури. Кожне підприємство, університет та наукова установа змушені діяти у глобальному інформаційному середовищі, враховуючи у своїй діяльності міжнародні аспекти і вплив, що розширюються. Системи, які ними використовуються для забезпечення інформаційних потоків і обробки даних, повинні максимально відповідати вимогам інтелектуалізації.

Висновки. Інтелектуалізація стала однією з особливостей сучасної економіки. Вона має різні прояви, більшість з яких так або інакше проектуються на рівень світового господарства. Інтелектуалізація, що тісно пов'язана з ІКТ та інформатизацією, впливає на розвиток усіх основних форм міжнародних економічних відносин, сприяючи їх інтенсифікації, підвищенню якості взаємодій, появі нових тенденцій. Це визначає напрями еволюції світогосподарської системи.

У подальших роботах за цим напрямом передбачається дослідити світову індустрію Big Data та її галузеву специфіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ажажа М.А. Інтелектуалізація економіки: інноваційний і людський потенціал в умовах глобалізації / М.А. Ажажа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/02.pdf.
2. Sardak S. National economies intellectualization evaluating in the world economy / S. Sardak, A. Samoylenko // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 9–10(2). – С. 4–7.
3. Самойленко А.О. Глобальна інтелектуалізація міжнародного руху людських ресурсів : автореф. дис. … канд. ек. наук : спец. 08.00.02 / А.О. Самойленко ; Київськ. національ. екон. ун-т. – Київ, 2016. – 20 с.
4. Ханін І.Г. Інституційні передумови функціонування інформаційного простору національної економіки : [монографія] / І.Г. Ханін. – Донецьк : АРТ-ПРЕС, 2012. – 270 с.
5. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
6. Санто Б. Технология самопревосхождения / Б. Санто [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mag.innov.ru.
7. Ракова Л.Н. Інтелектуалізація праці та тенденції її розвитку в Україні / Л.Н. Ракова, К.В. Карпенко // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2012. – № 1(172). – С. 206–211.
8. Міхньова С.Г. Інтелектуалізація економіки: інноваційне виробництво та людський капітал / С.Г. Міхньова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.harmony.com.ua/text/2216.html.

УДК 339.54

Попель С.А.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу досліджень міжнародного досвіду та митної експертизи
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТАРГЕТИНГ-ЦЕНТРІВ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

FUNCTIONING OF TARGETING-CENTERS: INTERNATIONAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено, що таргетинг є сучасним інструментом митного контролю. Зазначено, що з метою втілення концепції таргетингу у практичну діяльність в міжнародній практиці використовують таргетинг-центри, або центри аналізу ризиків. Виокремлено основні завдання таргетинг-центрів. Наведено перелік центрів аналізу митних ризиків в провідних країнах світу. Проаналізовано специфіку функціонування центрів аналізу ризиків у Федеративній Республіці Німеччині, Фінляндській Республіці та Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії.

Ключові слова: митний контроль, ризик, центр аналізу ризиків, таргетинг, таргетинг-центр.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что таргетинг является современным инструментом таможенного контроля. Указано, что в целях реализации концепции таргетинга в практическую деятельность в международной практике используют таргетинг-центры, или центры анализа рисков. Выделены основные задачи таргетинг-центров. Приведен перечень центров анализа таможенных рисков в ведущих странах мира. Проанализирована специфика функционирования центров анализа рисков в Федеративной Республике Германии, Финляндской Республике и Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии.

Ключевые слова: таможенный контроль, риск, центр анализа рисков, таргетинг, таргетинг-центр.

ANNOTATION

Determined that targeting is a modern tool of customs control. Indicated that in order to implement the concept of targeting in practice, in international practice using targeting centers or centers of risk analysis. Determined the main tasks of targeting centers. Indicated the list of centers of risk analysis in leading world countries. Analyzed the specifics of risk analysis centers functioning in the Federal Republic of Germany, the Republic of Finland and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland.

Key words: customs control, risk, risk analysis center, target, target center.

Постановка проблеми. Сучасні економічні реалії обумовлюють потребу у нових, прогресивних підходах до забезпечення безпеки здійснення міжнародної торгівлі, що вимагає реалізації цілеспрямованих заходів, направлених на створення сучасної системи управління ризиками. Реалізація цього завдання можлива лише за умови застосування сучасних інструментів митного контролю та формування митного інформаційного середовища за допомогою використання попереднього інформування. В таких умовах все більш популярним є застосування таргетингу (targeting, від англ. target – ціль), що ґрунтується на використанні профілів ризику та іншої інформації й заходів щодо забезпечення дотримання законодавства, для відбору пасажирів, транспортних засобів та товарів, що потребують додаткової перевірки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом вивчення теоретичних і практичних аспектів створення та удосконалення систем управління ризиками набуває все більшого поширення. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свої дослідження цій проблематиці, варто виокремити таких, як В.В. Булана, П.В. Войцещук, О.В. Комаров, І.В. Несторишен, П.В. Пашко, П.Я. Пісной, Т.В. Руда, С.С. Терещенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, недостатньо уваги приділяється вивченню такого сучасного інструмента митного контролю, як таргетинг, а також аналізу міжнародного досвіду функціонування таргетинг-центрів. Таким чином, недостатня розробленість обраної теми, її теоретична і практична значущість та актуальність обумовлюють потребу в проведенні її поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні міжнародного досвіду функціонування таргетинг-центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Таргетинг є сучасним інструментом митного контролю, який створює передумови для оперативного опрацювання великих об'ємів інформації щодо вантажів, пасажирів та транспортних засобів, які переміщуються через митні кордони країн, а також дає змогу відійти від практики інтуїтивного вибіркового обрання об'єкта поглибленого огляду.

Використання такого інструмента, як таргетування, є досить поширеним у міжнародній митній практиці. Аналізуючи закордонний досвід реалізації концепції таргетингу, варто зазначити, що для його втілення у практичну діяльність здебільшого створюють таргетинг-центри, або центри оцінювання ризиків (визначення об'єктів для перевірки), які дають змогу вдосконалити:

– управління та синтез даних;

– застосування координованого на національному рівні підходу до оцінювання та визначення об'єктів для перевірки;

– координацію діяльності щодо збору оперативних даних та оперативної діяльності;

– можливості цілісного управління ризиками у митній сфері, зокрема, в рамках усього прикордонного сектору.

Так, у багатьох країнах створені спеціальні центри аналізу митних ризиків, основним завданням яких є виявлення транспортних засобів, пасажирів, товарів, які потребують детального огляду на основі аналізу попередньої інформації. Серед таких центрів варто відзначити такі:

– Федеративна Республіка Німеччина (ZORA – Zentralsrelle Risikoanalyse (Zoll));

– Китайська Народна Республіка (NCRA & M – National Coordination Office for Customs Risk Management);

– Королівство Нідерландів (DIC – Митний інтелектуальний центр);

– Канада (RMD – Risk Management Directorate);

– Австралійський Союз (RMCU – Risk Management Coordination Unit);

– Сполучені Штати Америки (NTC – National Targeting Center);

– Російська Федерація (УРиОК, Управление рисков и оперативного контроля);

– Фінляндська Республіка (NRAC – Національний центр аналізу ризиків);

– Нова Зеландія (ITOC – Інтегрований центр визначення об'єктів для перевірки і управління);

– Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (Центр попереднього аналізу (PreSelection Hub), Центральний офіс аналізу ризиків (Central Risk Analysis, CRA)).

Розглянемо більш детально функціонування таргетинг-центрів на прикладі таких країн, як Федеративна Республіка Німеччина, Фінляндська Республіка, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії.

Федеративна Республіка Німеччина

Митні органи Німеччини у своїй роботі застосовують оцінку ризикових ситуацій тільки щодо міжнародного руху товарів під час торгівлі з країнами, що не входять в ЄС. Спеціальним підрозділом, що займається управлінням митними ризиками, є Центр аналізу ризиків (Riskoanalyse Zoll – ZORA), мета якого полягає в розробці профілів ризиків для проведення митного контролю.

Структура СУР Німеччини є трирівневою та включає центральний, регіональний та місцевий рівні. Стратегії управління ризиком приймаються на першому рівні та пов'язані з податковими операціями. На регіональному рівні здійснюються безпосередньо оцінка схеми СУР, її доопрацювання і, якщо потрібно, перегляд на федеральному рівні. На місцевому рівні управління ризиками застосовується податковими органами, які можуть перевірити справи, вибрані для зовнішнього податкового аудиту.

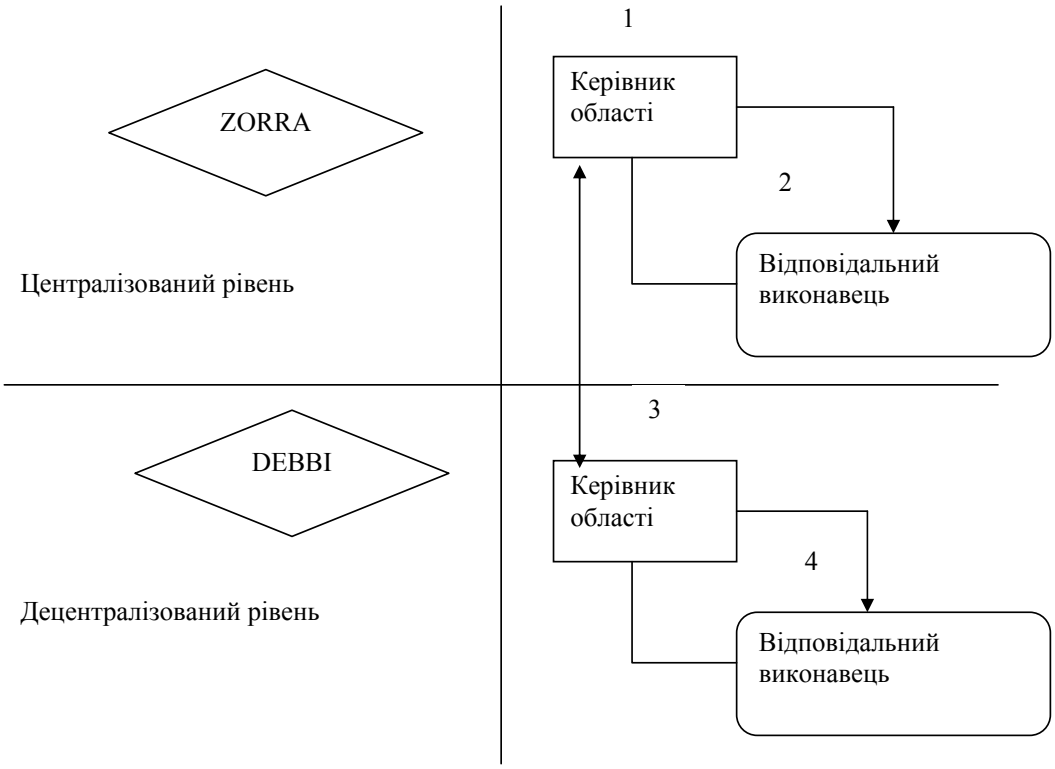

Рис. 1. Організаційна структура СУР Німеччини.

Джерело: «Применение системы управления рисками в таможенных службах мира» (О.Л. Саламан) [1]

Крім централізованого аналізу ризиків, існує децентралізована оцінка учасника ЗЕД (Dezentrale Beteligtenbewertung – DEBBI), яка може оцінити нового учасника міжнародної торгівлі. Ця оцінка істотно впливає на обробку інформації про нього, крім того, така робота може додатково сформувати вказівки для профілю ризику.

Децентралізована оцінка учасника ЗЕД проводиться окремо за спеціальними напрямами: імпорт (E), експорт (A), інші (S). Оцінка ризику кодується трьома цифрами, які за напрямом S не використовується:

– 1 – незначний ризик;
– 2 – середній ризик;
– 3 – високий ризик.

Предметом децентралізованої оцінки учасника торгівлі не є товари, що підлягають особливому контролю з точки зору податкового обкладення. Оцінка ризику відбувається за допомогою уніфікованого каталогу оцінок в електронному вигляді, що містить певні критерії.

Особливим є напрям S (інші), для якого немає цифрових оцінок, отже, немає і градацій ризику. Якщо оцінка ризику в DEBBI неможлива з певних причин, а контроль учасника ЗЕД необхідний, то здійснюється зв'язок з ZORA для отримання дозволу на перевірку. Структурно СУР в митній службі Німеччини носить назву «Чотири ока» (рис. 1).

Сутність цієї структури полягає в оцінці учасника ЗЕД за принципом участі 4-х посадових осіб, перш ніж підсумки оцінки будуть занесені в DEBBI і спрямовані в ATLAS, що є системою оформлення товарів. Для реалізації цього принципу на децентралізованому рівні призначаються 2 відповідальні особи: контролер високого рівня і відповідальний виконавець. Їх завдання полягає у вираженні власної думки про оцінку учасника ЗЕД та представлення своєї думки вищому керівництву. На централізованому рівні є керівник області і відповідальний виконавець, які приймають рішення щодо остаточної оцінки. Слід зазначити, що призначення осіб децентралізованого рівня здійснює централізований рівень (ZORA). Таким чином, в процесі оцінювання ризику беруть участь «чотири ока» [1].

Фінляндська Республіка

Планомірний розвиток нових, переглянутих підходів до управління ризиками в митній службі Фінляндії розпочався в 2007 році і реалізується на основі рамкових стандартів, викладених в таких документах ВМО, як Рамкові стандарти безпеки ВМО, переглянута Кіотська конвенція (RKC) і Компендіум з комплексного управління кордонами. Управління ризиками охоплює всі основні процеси митної служби, на яке сильний вплив спричиняє впровадження електронних митних процесів. Фінляндія є членом Європейського Союзу, а тому її діяльність щодо управління ризиками здійснюється в рамках єдиної інфраструктури управління ризиками ЄС (CRMF).

Після розробки організаційної структури управління ризиками Фінляндії в 2009 році був створений Національний центр аналізу ризиків (NRAC). Основною метою створення центру було підвищення ефективності координації оперативного аналізу ризиків і контрольних функцій. Підрозділи NRAC у співробітництві з Центрами митного оформлення зосереджені в Хельсінкі, Турку і Торніо. В Національному центрі аналізу ризиків працюють 12 аналітиків, які займаються виключно аналізом і оцінкою митних ризиків. Завданнями аналітиків є:

– встановлення правил для системи аналізу і оцінки ризиків;
– управління і винесення розпоряджень групами контролю щодо вантажів, затриманих на основі аналізу ризиків безпеки;
– співробітництво з Центрами митного оформлення і регіональними групами аналізу ризиків, виконання різних видів аналізу і складання звітів.

Для ефективності процесу аналізу і оцінки митних ризиків досить важливою є взаємодія між NRAC та Центрами митного оформлення. Схема співробітництва між ними представлена на рис. 2.

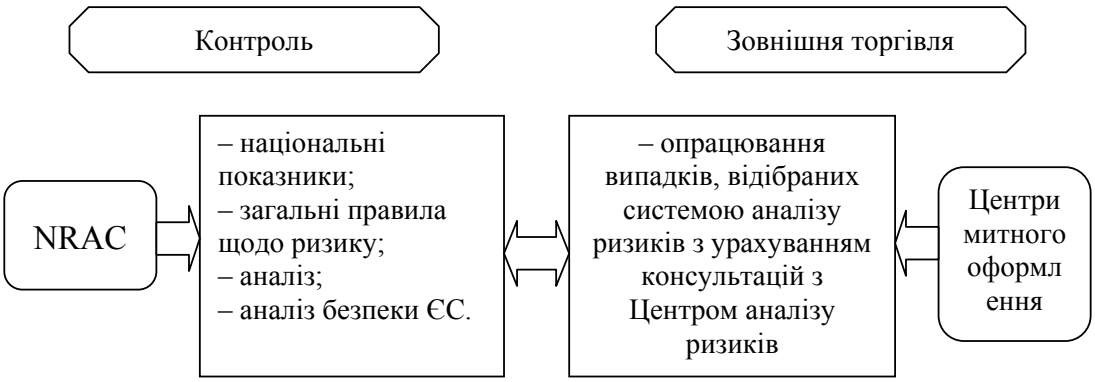

Рис. 2. Взаємодія між Національним центром аналізу ризиків та Центрами митного оформлення

Джерело: Risk Assessment / Targeting Centres – Study Report [2]

Однією із особливостей Національного центру аналізу ризиків є те, що він здійснює окремо від контролю вантажів і декларацій кримінальні розслідування і постаудит. Попри це, обмін інформацією між різними підрозділами, які включені в процес митного контролю, не викликає труднощів, а є безперервним та ефективним.

Основним інструментом оперативного аналізу ризиків є Система контролю і управління ризиками (RITA). Управління ризиками включає збір даних і спостереження за ризиком з огляду на його аналіз, що дає змогу визначити напрям операційної діяльності на основі оцінки рівня ризику. Система буде здійснювати аналіз ризиків за допомогою системи даних з експорту, нової загальноєвропейської комп'ютеризованої системи управління транзитними перевезеннями і системи даних для збору оперативних даних і розслідування. Наміром є включення інших систем даних в систему аналізу і контроль ризиків на більш пізніх етапах.

Особливістю системи аналізу є управління знаннями, яке полягає в зборі даних і спостереженні за ризиками. Дані та спостереження за ризиками включають в себе всі дані і моніторинг ризику. Інформація отримується, наприклад, із митної служби, інших відомств, Європейської комісії та інших країн-членів.

Поведінковий аналіз ризиків здійснюється з використанням системи аналізу і контролю ризиків на більш пізньому етапі. Поведінковий аналіз ризиків відноситься до такого типу дослідження, коли оцінюються дії оператора. Такими операторами можуть бути особи, які подають декларації, експортери та інші суб'єкти, які є відповідальними за транзит. Оператор оцінюється на основі аналізу історичних даних або іншої інформації з використанням різних правил з ризиків. В результаті здійснення цієї процедури відбувається оцінка ризиків оператора. NRAC відповідає за проведення поведінкового аналізу ризиків у співробітництві з регіональними аналітиками.

Схема функціонування системи контролю і управління ризиками RITA представлена на рис. 3.

Роль митних адміністрацій в контексті розвитку і підтримки ЄС як території безпеки і справедливості знаходить своє відображення в поправках безпеки Митного кодексу ЄС і його положеннях. Їх роль полягає в захисті ЄС від загроз, пов'язаних з безпекою своїх громадян в результаті переміщення товарів. Такий підхід передбачає проведення аналізу ризиків безпеки до моменту ввезення товарів на митну територію ЄС. В Фінляндії NRAC відповідає за аналіз операційних ризиків.

На національному рівні Митна служба Фінляндії також є відповідальним органом у сфері Ініціатив з безпеки в боротьбі з розповсюдженням зброї масового знищення (PSI) та представляє міжнародному співтовариству практичні інструменти співробітництва в сфері попередження незаконного обігу зброї масового знищення (WMD), систем її доставки і пов'язаних з нею матеріалів. Ця ініціатива направлена на застереження незаконної торгівлі WMD всередині і поза межами країн, які характеризуються високою ризикованістю у сфері розповсюдження

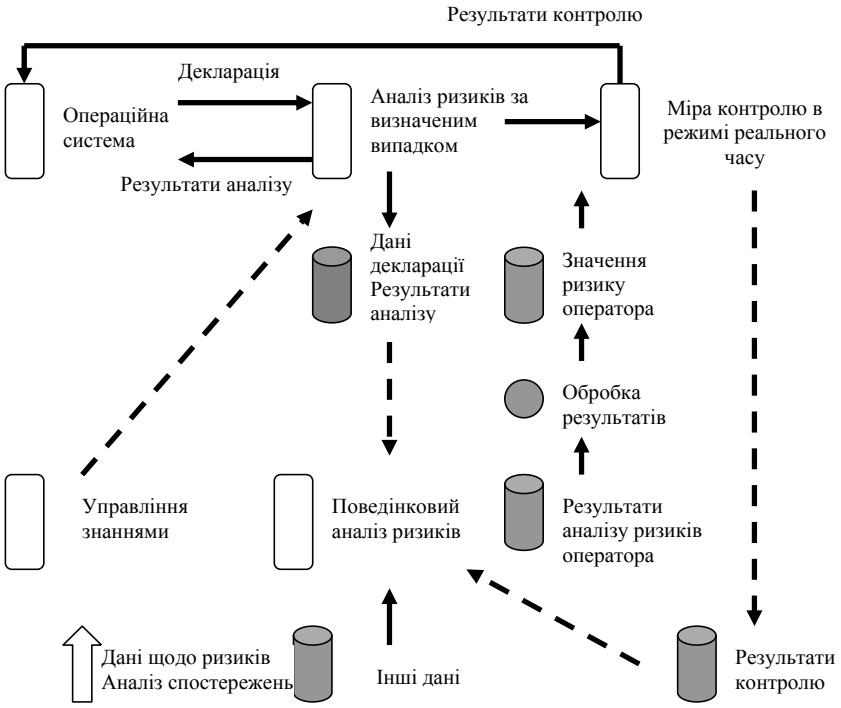

Рис. 3. Схема функціонування системи RITA.
Джерело: Risk Assessment / Targeting Centres – Study Report [2]

такої зброї і терористичних груп. Митна служба Фінляндії бере активну участь у співробітництві з боротьби з CBRN-загрозами (CBRN – абревіатура, складена зі слів «хімічний», «біологічний», «радіологічний», «ядерний») і відповідає за управління ризиками у сфері транскордонних переміщень товарів подвійного призначення. NRAC за допомогою своїх можливостей проведення аналізу і координування відіграє важливу роль в реалізації цих ініціатив на практиці.

Обмін інформацією є ключовим фактором і одночасно проблемою під час налагодження співробітництва між митними органами. Співробітництво між митними службами й іншими відомствами вкрай необхідне для розробки ефективної прикордонної стратегії правоохоронних заходів відносно різних видів загроз і протизаконної діяльності. Митні відомства можуть надавати своїм партнерам інформацію щодо комерційних перевезень / логістичних ланцюгів, руху суден, контейнерів і вантажів, екіпажу, пасажирів на борту, оперативної інформації і навіть підозр відносно операторів та партій нелегальних товарів на додаток до наявного співробітництва за допомогою стандартних оперативних процедур і протоколів. Митна служба здійснює велику кількість спільних оперативних заходів сумісно з міжнародними партнерами та іншими правоохоронними органами [2].

Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії

Королівська акцизна і митна служба Великобританії використовує систему управління ризиками, яка складається із трьох основних компонентів і має вигляд, представлений на рис. 4 [3].

Основним структурним елементом СУР митної служби Великобританії є Центр попереднього аналізу (ЦПА) і автоматизована система визначення рівня ризику. Центр попереднього аналізу є регіональним підрозділом служби і контролює проходження вантажів через митний кордон Великобританії. В ЦПА є 20 працівників, які забезпечують контроль за допомогою автоматизованої системи визначення рівня ризику, а також співробітники, що забезпечують фактичний контроль товарів (оглядова група). Співробітники Центру попереднього аналізу в режимі реального часу проводять моніторинг товарів, що ввозяться за допомогою автоматизованої системи визначення рівня ризику. Автоматизована система виявлення ризиків на основі попередньої інформації про товари визначає коефіцієнт рівня ризику, на основі якого визначаються наступні дії інспекторів.

З 1983 року під час підготовки митної статистики формується щорічний рейтинг за підсумками аналізу ризиків підприємств для використання в різних цілях при впровадженні системи управління ризиками в Центральному офісі аналізу ризику, який розташовується в Лондоні. Основною функцією цього Центрального офісу є розробка способів застосування системи управління ризиками в практичній діяльності Королівської митної і акцизної служби. Детальний аналіз проводиться з метою дослідження факторів, які можуть привести до покращення діяльності митної служби Великобританії [4].

Королівська акцизна і митна служба Великобританії має кілька правоохоронних підрозділів, головним з яких є Розвідувальна служба (Risk and Intelligence Service). Ця служба вдосконалює систему управління ризиками, а також сприяє досягненню поставлених цілей в практичній діяльності Королівської акцизної та митної служби Великобританії. Основними видами діяльності служби є [5]:

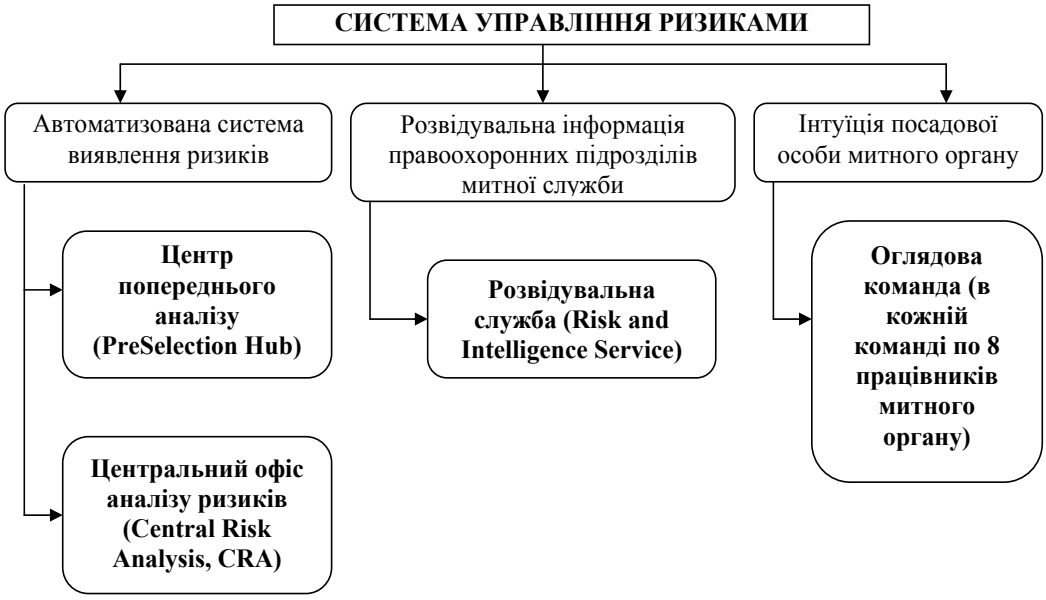

Рис. 4. Структура системи управління ризиками Великобританії.

Джерело: Compliance Risk Management Guide for Tax Administrations/ Fiscalis Risk Management Platform Group [3]

1) аналітична діяльність, суть якої полягає:

– в інформування всіх відділів митної служби Великобританії, особливо у сфері права та управління, шляхом передачі проаналізованих документів;

– в організації взаємозв'язку із партнерами;

– у формуванні «горизонту сканування» (визначення потенційних загроз для митної служби);

– у наданні консультацій і підтримки у сфері використання даних та інформаційних технологій в діяльності розвідувальної служби;

2) діяльність щодо формування показників підприємств для оцінки дій компаній та запобігання основним загрозам, що виникають перед Королівською акцизною та митною службою Великобританії;

3) оперативна діяльність, яка здійснюється з метою:

– об'єднання відомостей і завдань управління ризиками в разі необхідності;

– розробки, стандартизації процедур оперативної розвідки і пакета процедур;

– передачі оперативної розвідувальної інформації в рамках державного управління Великобританії;

– зміцнення зв'язків з внутрішніми і зовнішніми партнерами.

Ще одним досить важливим компонентом СУР Великобританії є оглядові команди. Оглядова команда складається з 8 співробітників та забезпечує проведення митного огляду у всіх портових митницях, які перебувають в регіоні діяльності Центру попереднього аналізу.

У разі прийняття рішення про проведення митного огляду транспортний засіб з вантажем спочатку направляється на інспектування із застосуванням рентгенівського інспекційно-оглядового комплексу (ІОК). Митниця має в своєму розпорядженні пересувний рентгенівський ІОК, який дає змогу за 5–6 хвилин зробити повний рентгенівський знімок транспортного засобу з вантажем. Якщо після дослідження рентгенівського знімка у посадової особи митниці залишаються сумніви у вмісті вантажу, то транспортний засіб пропонується перемістити на критий оглядовий майданчик, де проводиться митний огляд товарів. Результати проведення митного огляду передаються електронними каналами зв'язку до Центру попереднього аналізу і в регіональну митну адміністрацію.

Висновки. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що таргетинг є сучасним інструментом митного контролю, який набув широкого поширення в багатьох країнах світу. Використання зазначеного інструмента в Україні може допомогти значно прискорити опрацювання великих об'ємів інформації щодо вантажів, пасажирів та транспортних засобів, які переміщуються через митні кордони.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саламан О.Л. Применение системы управления рисками в таможенных службах мира / О.Л. Саламан // Молодой ученый. – 2011. – № 11. – Т. 1. – С. 169–175.
2. Risk Assessment / Targeting Centres – Study Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/en/topics/research/activities-and-programmes/~/media/F900606D77CE4B7790F53167F8364AB7.ashx.
3. Compliance Risk Management Guide for Tax Administrations / Fiscal is Risk Management Platform Group (FINANCIAL CODE: FPG 11). – P. 89–90.
4. UNCTAD Trust Fund on Trade Facilitation Negotiations / Technical Note № 12 Risk management in Customs procedures. – P. 3.
5. Risk intelligence services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/view/en_CN/cn/services/enterpriseriskservices/riskintelligenceservices/index.htm.

УДК 338.436(100)

Самборська О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

ДОСВІД АГРАРНИХ ІНТЕГРАЦІЙ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

EXPERIENCE OF AGRARIAN INTERGRATIONS IS IN THE DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються науково-практичні проблеми здійснення інтеграційних процесів в аграрних економічно розвинутих країнах світу. Визначається можливість використання передового досвіду інтеграцій в реалізації вітчизняної моделі аграрного розвитку. В рамках загальних інтеграційних процесів досліджено політику Європейського Союзу. Розглянуто домінуючі форми господарювання в аграрних країнах. Можливість інтеграції економіки України в угоди Європейського Союзу згідно з членством в СОТ.

Ключові слова: аграрне виробництво, злиття, поглинання, інтеграційні процеси, кооперативи, кластери.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются научно-практические проблемы осуществления интеграционных процессов в аграрных экономически развитых странах мира. Определяется возможность использования передового опыта интеграций в реализации отечественной модели аграрного развития. В рамках общих интеграционных процессов исследована политика Европейского Союза. Рассмотрены доминирующие формы ведения хозяйства в аграрных странах. Возможность интеграции экономики Украины в соглашения Европейского Союза согласно членству ВОТ.

Ключевые слова: аграрное производство, слияния, поглощения, интеграционные процессы, кооперативы, кластеры.

ANNOTATION

The article considers scientific and practical issues of the implementation of the integration processes in the agricultural developed countries of the world. Determines possibility of use of best practices of integration in the implementation of national model of agricultural development. Within the framework of general integration processes politics of European Union is investigational. The dominant forms of ménage are considered in agrarian countries. Possibility of integration of economy of Ukraine in the agreements of European Union according to membership in WTO.

Keywords: agricultural production, mergers, acquisitions, integration processes, cooperatives, clusters.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси в розвинутих зарубіжних країнах справедливо пов'язуються з прагненням аграрної економіки зменшити відставання в розвитку від інших галузей виробництва, а тому основною їх формую є вертикальна інтеграція.

Зарубіжні аналітики зауважують [1, с. 210], що основними причинами концентрації аграрного виробництва є наступні: зростання ефективності господарської практики через збільшення її масштабів; зникнення з ринку малопродуктивних фірм і компаній через їх злиття чи поглинання; зростання експортної орієнтації більшості сільськогосподарських товаровиробників, що в свою чергу потребує зростання масштабів виробництва; перевиробництво окремих видів сільськогосподарської продукції, що спонукає товаровиробників диверсифікувати виробництво шляхом злиття і поглинання конкурентних і спеціалізованих суб'єктів господарювання різної форми власності. Ці вимоги лягли в основу формування крупних інтегрованих формувань аграрного напряму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інтеграцій в сільськогосподарському виробництві є доволі актуальною на сьогоднішній день. Її успішно студіюють як зарубіжні, так і українські вчені: М. Бенуа, М. Бредлкі, В.Г. Андрійчук, Г.М. Калетнік, М.Й. Малік, А.Г. Мазур, Ю.О. Нестерчук та інші, проте узагальненого вирішення доцільності та ефективності цих процесів в українській дійсності ще не сталося.

Метою даного дослідження є вивчення досвіду аграрних інтеграцій в розвинених країнах світу на предмет його використання в господарській практиці України.

Виклад основного матеріалу. Вважається логічним розпочати аналіз інтеграційних процесів із США як найрозвинутішої країни світу в аграрних відносинах. Наприклад, в США широкого розповсюдження набула контрактна форма агропромислової інтеграції, в якій існує тісний зв'язок фермерів з іншими суб'єктами АПК на основі виробничих і збутових кооперативів, де чітко розподілені функції між виробництвом і збутом сільськогосподарської продукції [2, с. 70]. Одночасно здійснення інтеграційних процесів в США проходить на державному, регіональному і місцевому рівнях через створення, наприклад, Південної спілки аграрних кооперативів, до якої залучено 1,8 млн. фермерів південних штатів та кооперативи – виробники продовольчої продукції інших сфер АПК.

Міжрегіональна агропромислова інтеграція в США відбувається також за участю споріднених галузей сільськогосподарського машинобудування, харчової промисловості, підприємств із вирощування елітного насіння, племінної худоби та торговельних фірм. Так, ще у 80-ті роки минулого століття частина восьми потужних компаній в загальних обсягах виробництва становила: 97% круп, 96% цукру, 70% соєвої олії, 48% борошна та 38% продукції м'ясоконсервної галузі.

Наукове обслуговування аграрного сектора економіки США також здійснюють інтегровані структури у вигляді науково-дослідних центрів приватних фірм, потужних кооперативів та

компаній агробізнесу. Такі центри працюють узгоджено з державною службою сільськогосподарських досліджень, що здійснює стратегічні прогнози на середньо і довгострокову перспективу в рамках реалізації продовольчої безпеки країни. Розмір коштів спрямований приватним бізнесом на науково-дослідні потреби ще у 70-ті роки перевищував державне фінансування; в 90-ті роки вже 60% таких витрат надійшло із приватних джерел [3, с. 94].

У цілому сільське господарство США – це високорентабельний комплекс. У 2008 році його рентабельність (до поточних витрат) склала 23%, а по групі комерційних фірм – 32%. Ріст питомої ваги великих фірм у загальному обсязі товарної сільськогосподарської продукції – один із напрямів концентрації агропродовольчого бізнесу. Інший напрям – різноманітні форми фермерських об'єднань, що діють як єдиний суб'єкт господарювання в різних секторах продовольчого ринку. Як приклад, можна навести найбільший американський молочний кооператив із назвою «Ферми швейцарських долин», членами якого є 1124 фермерських господарств, що володіють 270 тис. га сільськогосподарських угідь і поголів'я корів у 112 тис. голів [4, с. 7].

Досвід інтеграційних процесів в Японії є ціновим з точки зору того, що ще до середини 40-х років минулого століття у цій країні переважали феодальні відносини. Нині в Японії отримала розвиток вертикальна інтеграція через систему укладання контрактів, нерідко – усних (до 50%) в овочівництві та тваринництві. Це, так звані контракти «Канто» двох різновидів. Перший вид регламентує відносини між торгівельною і харчовою компанією та сільськогосподарським кооперативом. Контракти другого виду укладають дві префектурні кооперативні федерації виробників та переробників сільськогосподарської сировини. Крім того, в кожній із 47-ми префектур функціонують спілки сільськогосподарських кооперативів, в яких налагоджена робота з координації досліджень, освіти, інформації та ревізії роботи кооперативів. Об'єднання сільськогосподарських кооперативів в Японії є потужними багатоцільовими організаціями, що об'єднують виробництво, переробку та реалізацію сільгосппродукції. Зокрема, у федерацію сільськогосподарських кооперативів «Хокурен» (острів Хоккайдо) входять 13 цукрових та 5 рисоочисних заводів, 8 насінницьких центрів, 3 плодоовочевих бази, 5 складів сільськогосподарської продукції, 6 паливно-заправних станцій і 100 продуктивних магазинів і ресторанів.

У Європі також домінуючою формою господарювання в сільському господарстві є ферми. Середній розмір фермерських господарств у країнах Європейського Союзу становить 15,8 га, що значно менше, ніж в середньому по Україні. Частина фермерських господарств із середньою площею понад 100 га у загальній кількості господарств становить: у Великобританії – лише 16%, Франції – 8%, Німеччині – 2,7%, Австрії – 2%. Особливістю агропромислової інтеграції в європейських країнах є те, що інтеграційні процеси в АПК здійснюється переважно несільськогосподарськими фірмами. Вони працюють на контрактних і кооперативних формах, а також на основі злиття (поглинання) виробничих структур. Більш широкою в ЕС є контрактна форма взаємозв'язків в АПК, коли промислові, торговельні, обслуговуючі фірми і кооперативи на основі контрактів забезпечують сільськогосподарських товаровиробників засобами виробництва та предметами праці. В цьому плані підкреслимо, що у таких країнах як: Великобританія, Швеція контрактами регламентується роботи з планування і освоєння нових земель, будівництво доріг, тощо. Для Австрії характерним є абонементне обслуговування (планові технічні перевірки, очистка) доїльного обладнання. У Великобританії контрактні угоди враховують гарантування ризиків виробництва. Договори, як правило, передбачають спільну відповідальність за ризик агропромислового виробництва включно із реалізацією на ринку виробничого продукту [6, с. 105].

Частина реалізації аграрної продукції за контрактами в країнах ЄС є досить високою. Так, повністю реалізується за контрактами цукрова сировина в Німеччині, Бельгії, Ірландії, Данії, Франції. В Італії цей показник становить 87%, Нідерландах, Бельгії, Великобританії – 90%.

Важливим елементом системи реалізації сільськогосподарської продукції в ЄС є кооперативний збут. Цей сектор аграрного ринку включає в себе повну інфраструктуру продовольчої сфери, включно із механізованими транспортом і складським господарством. У Франції більше третини всієї товарної продукції реалізовують господарські кооперативи; у Великобританії 10 потужних міжрегіональних та міжнародних компаній забезпечують третину всього обсягу виробництва продовольства в країні; У Німеччині внутрішній ринок цукру, крохмалю, маргарину на 60–80% свіжоморожених продуктів і дитячого харчування також здійснюють великі фірми.

Країнам ЄС притаманна також така форма інтеграційних об'єднань як кластери. Так в Італії нараховується близько 200 таких утворень, які акумулюють до 900 тис. робочих місць. Австрія за останнє десятиріччя створила 100% інноваційну економіку на базі кластерів. В Данії функціонує 29 провідних кластерів, в яких бере участь 40% усіх фірм країни, які в свою чергу, забезпечують 60% експорту. Економіка Нідерландів «розбита» на 20 кластерів біотехнології, біоресурсів, аграрного виробництва, харчової промисловості, комунікації та будівництва. В усіх державах Євросоюзу, де успішно функціонують інтегровані структури кластерного типу, розроблені та затверджені різноманітні концепції, програми та законодавці акти, що регулюють діяльність кластерів [7, с. 67].

Тенденція розвитку агропромислової інтеграції на сьогодні носить вже міжнародних характер, оскільки створилися вже потужні транснаціональні корпорації, які за своїм масштабом і потенціалом перевищують окремі країни. Початковим етапом розвитку міжнародного інтеграційного процесу стало прийняття в 1947 році у Женеві багатосторонньої міжнародної угоди між провідними торговельними країнами світу про зняття обмежень у міжнародній торгівлі – ГАТТ (Генеральна угода про тарифи в торгівлі).

У рамках загальних інтеграційних прагнень доцільно також відмітити політику Європейського Союзу (САП) як механізм реалізації розвитку аграрного бізнесу в більшості країн Європи. Фундаментальними принципами САП етапи: свобода торгівлі між учасниками угоди за однакових цін, на продукцію; внутрішнє конкурентне середовище на аграрному ринку за цінового пріоритету продукції власного виробництва над аналогічним імпортом; спільна фінансова підтримка внутрішніх оптових цін на сільгосппродукцію. Спільна політика Євросоюзу виявилася продуктивною і дала свої результати. Лише за період 1980–1990 роки обсяги світової торгівлі пшеницею були перерозподілені на користь ЄС з 21до 30%. На початку 2000 року ЄС став першим за розмірами експортом продовольства у світі (42% світового експорту) та найбільшим імпортером (43% світового імпорту). За рахунок впровадження прогресивних технологій, створення раціональної виробничої системи в галузі аграрних секторів країн ЄС має найвищу в світі урожайність основних сільськогосподарських культур та продуктивність тварин. Низькі ціни на продовольство сприяли зростанню рівня життя населення в європейських країнах. Так, середня німецька сім'я на харчування витрачає 14% сукупного сімейного бюджету, а не 50% як двадцять років тому. Спостерігається також значне скорочення чисельності працюючих в сільському господарстві при одночасному зростанні доходів фермерів. Керівництво ЄС не перешкоджає утворенню монополій вважаючи підвищення рівня концентрації виробництва прогресивним явищем для своїх країн й аргументуючи це тим, що створення монополій на європейському ринку не веде до зникнення конкуренції, а лише змінює її форму тобто сприяє прогресу через удосконалення методів виробництва, зростаючу якість та асортимент продукції.

Висновки. Проектуючи можливість інтеграції економіки України в угоди ЄС згідно з членством в СОТ, можна передбачити ті переваги, які нас очікують в майбутньому, це:

– покращення умов для доступу вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейські та інші продовольчі ринки;

– створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій в аграрному сферу економіки;

– підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції;

– участь у міжнародних угодах і механізмах вирішення торговельних суперечок;

– покращення іміджу держави як рівноправного учасника міжнародної торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецов Б. П. Аграрные проблемы современного капитализма [Б.П. Кузнецов]. – М. : Мысль, 1988. – 245 с.
2. Бузмаков А. Развитие концентрации, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве США / А. Бузмаков // АПК : экономика, управление. – 1995. – №3. – С. 70–74 .
3. Census of Agriculture // United States data, 2007. – P. 94–97.
4. Терентьева А. С. Альма – матер аграрного сектора США / А. С. Терентьева // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – №7. – С. 7–29.
5. Глущенко В. В. Інтегровані структури суб'єктів господарювання: визначення, сучасний стан та розвиток / В. В. Глущенко, Ю. В. Параніч. – Харків : СПД ФО Лібурніна Л. М., 2005. – 64 с.
6. Заліско І. М. Економічна сутність інтеграцій в аграрній сфері / І. М. Заліско // Економіка АПК . – К.; 2012. – № 5. – С. 105–109.
7. Буснюк С.В. Особливості функціонування інтегрованих структур кластерного типу в європейській економіці / С. В. Буснюк // Економіка та держава. – 2013. – №1. – С. 67–69.

УДК 331.1

Хачатрян В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Богацька Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗМІСТОВНІ ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ» В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

CONTENT FEATURES OF CATEGORY "BUSINESS POTENTIAL" IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION AND GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається поняття та генезис категорії «підприємницький потенціал», зазначаються її сутнісні ознаки; висвітлюється значимість ризику при формуванні підприємницького потенціалу в умовах євроінтеграції та глобалізації. Пропонується запровадження в наукових обіг принципово нового тлумачення сутності категорії «підприємницький потенціал».

Ключові слова: потенціал, підприємницький потенціал, ризик, глобалізація, євроінтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность и генезис категории «предпринимательский потенциал», определяются сущностные признаки; отображается значимость риска в процессе формирования предпринимательского потенциала в услвиях евроинтеграции и глобализации. Предлагается внедрение в научный оборот принципиально новой трактовки сущности категории «предпринимательский потенциал».

Ключевые слова: потенциал, предпринимательский потенциал, риск, глобализация, евроинтеграция.

ANNOTATION

The article reveals the meaning and genesis category of "business potential", are indicated its essential features; is highlights the importance of risk at the process of formation of business potential in terms of European integration and globalization. At the article is proposed introduction to scientific circulation radically new interpretation of the content category "business potential".

Keywords: potential, business potential, risk, globalization, European integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. За роки незалежності економіка України переживала як злети, так і падіння. Переживши кілька циклів економічного розвитку за цей період, країна намагається інтегруватися до міжнародних економічних відносин. Поточний стан національної економіки, свідчить про те, що участь України у глобалізаційних процесах опосередкована і на сучасному етапі Україна «відчуває на собі» здебільшого негативи, які пов'язані із глобалізацією, аніж позитиви. Це вкотре доводить те, що в умовах глобалізації виграють успішні країни. Оскільки рушійною силою економіки будь-якої країни є підприємництво, то проблема розвитку підприємницького потенціалу в Україні сьогодні є надзвичайно актуальною.

Дослідження сутності та ролі підприємницького потенціалу в сучасних умовах євроінтеграції та глобалізації обумовлене, по-перше, активізацією процесу підприємницької діяльності на тлі економічного спаду в українській економічній дійсності, який знижує рівень життя населення і змушує населення до створення власної справи через високий рівень безробіття; по-друге, загостренням потреби держави в регламентуванні праці підприємця як професії і створенні умов, що підвищують продуктивність їх праці; по-третє, така необхідність виникає через потребу врахування підприємництва як фактора розвитку продуктивних сил з усіма наслідками, що випливають звідси, зокрема: діагностуванням можливостей та тенденцій розвитку; по-четверте, необхідністю задоволення такої потреби особистості, як самореалізація в корисній творчій праці і визнання її іншими учасниками підприємницького процесу; по-п'яте, розвитком економічної теорії, її «ядра» і провідних напрямків дослідження, в тому числі і економіки праці.

В умовах глобалізаційних процесів роль підприємництва як рушійної сили економіки стає дедалі більш актуальною, а рівень його розвитку залежить від формування та реалізації підприємницького потенціалу.

Варто відзначити, що етимологічно категорія «підприємницький потенціал» є похідною від «трудового потенціалу». Як похідна трудового потенціалу, підприємницький потенціал має специфічні особливості, обумовлені як характером конкретного виду підприємницької діяльності, так і особливостями тієї чи іншої економічної системи. Варто відзначити, що на тлі вітчизняної економічної системи вивчення сутності та ролі підприємницького потенціалу є актуальним, оскільки в радянський період існування такої економічної категорії, як «підприємницький потенціал» заперечувалося, а за роки незалежності України дана категорія так і не була ґрунтовно досліджена.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади дослідження особливостей сутності підприємницького потенціалу відображено у наукових роботах як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Найбільш обґрунтованими є погляди, що відображені у наукових працях Гончар О.І., В.І. Хомяков, Н.С. Краснокутської, І. Г. Бубенець, Б.А. Карапінського, Т.Б. Щирої, Т. Г. Вяткіної, Н.С. Пашкової та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, формулювання цілей. Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності категорії «підприємницький потенціал» та визначенні його ролі в процесах євроінтеграції та глобалізації. Досягнення мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

– дослідити наявні наукові підходи до проблеми визначення сутності категорії «підприємницький потенціал»;

– узагальнити теоретичні підходи до проблеми визначення сутності категорії «підприємницький потенціал»;

– визначити сутнісні характеристики даної категорії в умовах глобалізації та євроінтеграції;

– дослідити специфічні особливості категорії в умовах глобалізації та євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби дослідити категорію були обмежені переважно дослідженням трудових ресурсів і саме підприємницький потенціал був лише складовою частиною такого дослідження або ж підприємницький потенціал індивіда був досліджений вченими-економістами в контексті підприємництва, що розуміється як діяльність по створенню господарських інновацій, форма реалізації рольової функції, кінцевий продукт економічного творчості тощо.

Першочергово спробу тлумачення сутності категорії «підприємницький потенціал» здійснили Р. Кантильон, а згодом і його послідовники Й. Тюнен, Г. Ман-гольдт і Ф. Найтвиделілі, які починаючи з XVIII століття в якості одного з елементів підприємницького потенціалу визначили «здатність до ризику».

Й. Шумпетер розглядав інноваційність, креативність як провідну здатність підприємця, Л. Мізес, Ф. Хайєк, І. Кірцнер зосереджували увагу на таких індивідуально-психологічних характеристиках підприємця, як управлінські здібності, самостійність у прийнятті рішень, здатність реагувати на зміни економічної і суспільної ситуації.

Пізніше дослідники, оцінюючи зміст даної економічної категорії, розгледіли у ній певні особливості.

На сучасному етапі сутність категорії «підприємницький потенціал» було визначено авторами Б.А. Карапінським та Т.Б. Щирою, які вбачають у її змісті сукупність ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, технічних, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів різних рівнів ієрархії та персоналу, що бере безпосередню участь у процесі виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [1, с. 77]. Однак таке трактування фактично ототожнює підприємницький потенціал з виробничим і залишає поза увагою важливу сутністну ознаку підприємницького потенціалу, зокрема робить акцент на ресурси і віддаляє важливість ієрархічного рівня системи управління підприємством, який дає можливість виведення його на інший рівень розуміння завдань розвитку підприємства.

А.П. Миргородська вбачає у сутності підприємницького потенціалу: «сукупність можливостей та здатностей реалізації ідейного портфелю підприємця у товари, роботи, послуги, через ведення обраного виду діяльності для отримання максимального прибутку»; «сукупність особистих якостей, за допомогою яких здійснюється господарська діяльність для отримання максимального прибутку»; «як вплив його складових на структурні елементи економічного потенціалу для досягнення мак- симальної ефективності їх функціонування» [2, с. 144].

З іншого боку пропонує визначати категорію Ю.Б. Рубін, який в її змісті вбачає «сукупність бізнес-ідей і способів їх реалізації» [3, с. 280].

Отже, вивчення даної економічної категорії переконує, що сприйняття «підприємницького потенціалу» у всіх дослідників різниться і є досить новим для української економічної науки. Однак, і наявні погляди не відображають сутність та роль вітчизняного підприємницького потенціалу в умовах євроінтеграції та глобалізації, а також ці визначення залишають поза увагою такий важливий елемент як «ризик, що виникає в процесі використання підприємницького потенціалу».

Ризик притаманний використанню підприємницького потенціалу за будь-яким напрямом діяльності. В найбільш узагальненому визначенні цей ризик можна охарактеризувати як негарантованість отримання успіху в процесі використання підприємницького потенціалу у плановому періоді.

В умовах євроінтеграції та глобалізації підприємницький потенціал формується в умовах економічної свободи, високого рівня ризику і самоорганізації діяльності через механізми виховання, навчання, соціалізації, адаптації, мотивації, узагальнення життєвого досвіду і проявляється в здатності підприємця ефективно застосовувати інформацію, генерувати ідеї і виробляти нові знання в межах визначених цілей.

Відзначимо, що більшу частку підприємницького потенціалу персоналу становить професійно-кваліфікаційна складова, при цьому необхідно врахувати, що категорії працівників на підприємстві бувають різні. Це пояснює відмінності у їх кваліфікаційному рівні. При оцінці обсягу підприємницького потенціалу варто враховувати не тільки кваліфікацію персоналу, а й прогресивність її змісту. Тому в умовах євроінтеграції,

система відтворення працівників повинна не тільки готувати заміну тим, що вивільняються з виробництва працівникам, а й підтримувати високий рівень його, як найбільш стабільно функціонуючої кадрової частини за рахунок постійного і безперервного навчання і розвитку. Це також обумовлено динамічними змінами, які мають місце на макрорівні.

Важливого значення в процесі визначення сутності категорії «підприємницький потенціал» набуває такоє креативна складова, яка визначається творчою активністю. Творча активність характеризує приріст продуктивності праці, кількості професійних надбань та обґрунтованих професійних пропозицій протягом певного періоду.

Крім креативної та кваліфікаційної складової, велике значення має психологічна складова.

Психологічна складова проявляється передусім у розумінні індивідумом відповідальності за власну діяльність та власне ставлення до професійних обов'язків, а крім того за наслідки, які матимуть місце в результаті прийняття певних рішень чи виконанні дій.

Розподіл елементів підприємницького потенціалу персоналу на психофізіологічні, кваліфікаційні та креативні все ж є умовним і аналогічно тому, як властивості робочої сили не можуть вважатися постійними, а повинні весь час поліпшуватися, так і підприємницький потенціал працівників, а також окремі його елементи схильні до змін і можуть поповнюватись новими в умовах глобалізації.

Характерною особливістю підприємницького потенціалу є й те, що він неодмінно вдосконалюється в міру еволюції людства від нижчих щабелів життєдіяльності до вищих і залежить, в передусім, від рівня розвитку продуктивних сил на певний момент часу, а отже, і від властивого суспільству технологічного способу виробництва. Підприємницький потенціал вдосконалюється за рахунок набутого досвіду, знань і умінь, своєчасної підготовки і перепідготовки відповідно до зміни техніки і технології виробництва.

Важливу роль у розвитку підприємницького потенціалу відіграє впровадження нематеріальної мотивації на підприємствах, що особливої актуальності набуває в умовах глобалізації. Залучення співробітників до участі у капіталі створює передумови для управління процесом відтворення підприємницького потенціалу персоналу.

Тому, з урахуванням викладеного, пропонуємо наступну редакцію поняття «підприємницький потенціал» – сукупність особистих якостей, набутого досвіду, професійної підготовки, психологічної готовності до змін, готовності до постійного самовдосконалення та здатності передбачати та запобігати ризику, що виникає в процесі підприємницької діяльності.

Висновки результатів дослідження. Таким чином, у статті досліджено та узагальнено теоретичні підходи щодо визначення сутності категорії «підприємницький потенціал», обґрунтовано його сутнісні характеристики та визначено особливості його змісту, яких набуває категорія в умовах євроінтеграції та глобалізації. Саме безробіття в Україні є поштовхом до того, що населення вимушене започатковувати власну справу іноді навіть не маючи при цьому підприємницьких здібностей, натомість низький рівень підприємницького потенціалу в Європі є наслідком високого рівня життя та доступності альтернативних джерел доходів. Зауважимо, що за останні роки розроблені численні програми з підтримки та стимулювання розвитку підприємництва в Україні, що мали за мету створення позитивного іміджу країни та інтеграції вітчизняної економіки в європейську та світову економічні системи. Проте більшість цих програм носять умовний характер та є неефективними.

Основою економік більшості європейських країн є мале підприємництво, проте Україна потребує суттєвого реформування бізнес-середовища, що сприяло б розвитку саме малого бізнесу, а не олігархічних структур.

Перспективи подальших розвідок. Подальшими шляхами наукових пошуків є дослідження відмінностей між вітчизняною та європейською системами формування підприємницького потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карапінський Б. А. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування / Б. А. Карапінський, Т. Б. Шира // Регіональна економіка – 2007. – № 2. – С. 77–86.
2. Миргородська А. П. Розкриття сутності поняття «підприємниць- кий потенціал» та його роль в потенціалі підприємства / А. П. Миргородська// Экономика и управление. – 2011. – №5. – С. 144–149.
3. Рубин Ю. Б. Теория и практика предприни- мательской конкуренции / Ю. Б. Рубин. – М. : МФПА, 2004. – 572 с.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – С. 31-32.
5. Global Enterpreneurship Monitoring 2008 Executive Report / N. Bosma, Z. J. Acs, E. Autio, A. Coduras, J. Levie. – Way of access: http://www.gemconsortium.org

УДК 339.5:330.15

Цибуляк А.Г.
кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

THE INTERNATIONAL ASPECT OF THE ECOLOGIZATION DEVELOPMENT OF UKRAINE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню міжнародного аспекту розвитку екологізації економіки України. Розглянуто передумови розвитку екологічної складової у забезпеченні ефективності зовнішньоекономічних відносин України. Доведено, що трансформація господарської системи у напрямі сталого природокористування вимагає, насамперед, вирішення проблемних аспектів, які здійснюють вплив на процес екологізації економіки. Визначено пріоритетні напрями міжнародної співпраці України в екологічній сфері. Обґрунтовано економічні заходи, необхідні для узгодження екологічних та господарських пріоритетів розвитку національної економіки.

Ключові слова: екологізація, екологізація економіки, екологічні проблеми, міжнародна екологічна співпраця, міжнародні екологічні ініціативи.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию международного аспекта развития экологизации экономики Украины. Рассмотрены предпосылки развития экологической составляющей в обеспечении эффективности внешнеэкономических отношений Украины. Доказано, что трансформация хозяйственной системы в направлении устойчивого природопользования требует, прежде всего, решения проблемных аспектов, оказывающих влияние на процесс экологизации экономики. Определены приоритетные направления международного сотрудничества Украины в экологической сфере. Обоснованы экономические меры, необходимые для согласования экологических и хозяйственных приоритетов развития национальной экономики.

Ключевые слова: экологизация, экологизация экономики, экологические проблемы, международное экологическое сотрудничество, международные экологические инициативы.

ANNOTATION

The article investigates the international aspect of the ecologization development of Ukraine economy. The prerequisites of the ecological component in ensuring the efficiency of foreign economic relations of Ukraine are considered. It is proved that the transformation of the economic system towards the sustainable environmental management, first of all, requires to resolve the problem aspects influencing the process of the ecologization economy. The priority areas for international cooperation in the ecological sphere are determined. It is substantiated the economic measures needed to coordinate ecological and economic priorities of the national economy development.

Keywords: ecologization, ecologization economy, ecological problems, international environmental cooperation, international ecological initiatives.

Постановка проблеми. Орієнтація світової спільноти на функціонування на засадах сталого розвитку є, наразі, не лише стратегічним орієнтиром формування системи глобального співробітництва, а й об'єктивно невід'ємною складовою міждержавної взаємодії. Глобальний характер екологічної проблеми змушує країни світу розробляти комплексні заходи щодо її подолання. Йдеться, передусім, про те, що специфіка формування та відтворення екологічних ресурсів, що є, в цілому, спільним надбанням суб'єктів світогосподарських відносин, унеможливлює їх використання без урахування впливу на інших учасників зазначеної співпраці. Це зумовлює необхідність залучення всіх без виключення держав до системи глобальної екологічної взаємодії з визначенням місця, ролі, функцій кожної з них в процесі побудови екологічно безпечних засад природокористування.

Для України питання забезпечення високого рівня екологічності використання природних ресурсів набуває особливого значення в контексті поглибленої інтеграції у глобальний економічний простір, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Це актуалізує дослідження передумов та стратегічних орієнтирів екологічно спрямованого розвитку зовнішньоекономічної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку питань екологізації міжнародної економічної діяльності зробили, зокрема, Бадрак О., Бегін Дж., Григорків В., Гринів Л., Дейлі Г., Панайоту Т., Раушер М., Синякевич І., Туниця Т., Туниця Ю., Українець Л., Фарлей Дж., Холдрен Дж. Проблема узгодження екологічних та економічних інтересів на національному рівні в контексті інтеграції України у світовий екологічний простір розглядається в працях Барановського В., Веклич О., Грабинського І., Данилишина Б., Пінчук І., Харичкова С. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з цим недостатньо висвітленими залишаються міжнародні аспекти розвитку екологізації економіки України, питання узгодження національних екологічних інтересів з пріоритетами екологізаційного розвитку світового господарства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження передумов розвитку екологічної складової у забезпеченні ефективності зовнішньоекономічних відносин України та обґрунтування пріоритетних напрямів міжнародної співпраці в екологічній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку екологізації економіки України характеризується трансформаційним характером його спрямованості. Причини цього слід вбачати, по-перше, у поступовому формуванні механізмів переходу основних складових національного господарства до функціонування на засадах екологічно безпечного розвитку; по-друге, в наявності разом з цим низки невирішених проблем, пов'язаних з новими вимогами до організації економічної діяльності; по-третє, у розширенні співпраці України в зазначеній сфері на міжнародному рівні. Трансформація господарської системи у напрямі сталого природокористування вимагає, насамперед, вирішення проблемних аспектів, які здійснюють вплив на процес екологізації економіки. Серед них слід відзначити наступні. Володіючи значними запасами природних ресурсів, наша країна недостатньо ефективно їх використовує. Інтеграція України у глобальний економічний простір, розширення її участі у міжнародних екологічних ініціативах вимагає приведення зазначених показників у відповідність до міжнародних стандартів та вимог. Варто відмітити, в першу чергу, необхідність зменшення шкідливих викидів у атмосферне повітря. В цілому за останнє десятиліття (2005-2015 р.р.) спостерігається зниження обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря на 32% [1]. Поряд з цим, розподіл джерел забруднення є нерівномірним, з переважанням таких галузей як добувна, переробна промисловість та постачання електроенергії (рис. 1):

Така ситуація потребує приділення особливої уваги з боку держави реалізації комплексу заходів щодо зниження негативного навантаження саме в зазначених галузях. Засобами досягнення такої мети можуть стати, передусім, збільшення обсягів фінансування природоохоронних заходів, використання новітніх підходів та інноваційних методів у забезпеченні екологічно орієнтованого функціонування галузей. Фінансові ресурси мають спрямовуватися, переважно, на реалізацію інновацій у сфері енергозбереження та енергоефективності, утилізації та вторинного використання ресурсів, що відповідає сучасним міжнародним орієнтирам розвитку екологічно безпечного економічного розвитку.

Наступною проблемною складовою слід вважати механізм поводження з відходами (рис. 2):

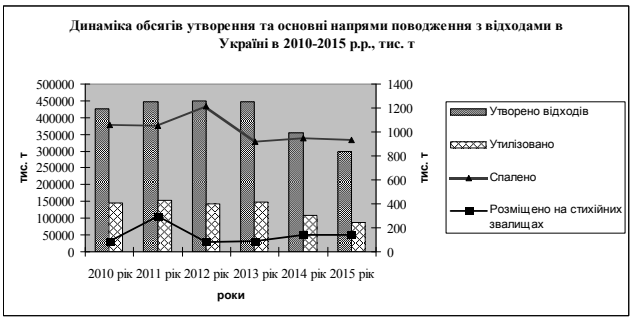

Рис. 2. Динаміка обсягів утворення та основні напрями поводження з відходами в Україні в 2010-2015 рр., тис. т [1; 2]

Зазначені на рис. 2 показники дозволяють зробити висновок про поступове зниження рівня утворення відходів в Україні від економічної діяльності підприємств і в домогосподарствах протягом аналізованого періоду, проте залишаються недостатньо врегульованими питання їх розміщення та утилізації [2]. Позитивним є той факт, що обсяги спалювання відходів мають тенденцію до зниження, проте зростає кількість відходів, розміщених на стихійних звалищах. Цей аспект потребує втручання на державному рівні, зокрема, у напрямі побудови достатньої кількості спеціально обладнаних звалищ та розробки системи знищення та утилізації відходів з мінімально шкідливими наслідками для навколишнього середовища.

Важливою також залишається проблема забруднення водних ресурсів. Варто відмітити, що саме ця складова екологічної системи є предметом занепокоєння для багатьох країн світу. Наразі в Україні спостерігається поступове зменшення обсягів скидання зворотних вод у поверхневі водні об'єкти (майже на 25% за період 2010-2015 рр.) [2]. Поряд з цим, обсяги скидання забруднених зворотних вод скоротилися майже вдвічі, що має вплив на забезпечення потреб населення у зазначеному ресурсі.

Рис. 1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферу в Україні за видами економічної діяльності з найвищими показниками в 2015 році, тис. тон [1; 2]

Суттєвий вплив на екологізацію мають лісові ресурси. Основною їх характеристикою є здатність до природного поновлення. Динаміка відновлення лісових площ в Україні в 2010-2015 рр. представлено на рис. 3:

Рис. 3. Динаміка відновлення лісових площ в Україні в 2010-2015 рр., тис. га [1; 2]

Зазначена динаміка характеризується зниженням площ садіння і висівання лісу та поступовим збільшенням площ його природного поновлення за розглянутий період. Негативний вплив на розвиток галузі лісового господарства має виникнення пожеж. Так, площа лісових земель, пройдених пожежами в 2014 році склала 13,8 тис. га. Лісове господарство є суттєвим джерелом надходжень доходів для держави за рахунок реалізації продукції галузі як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Обсяги продукції лісозаготівель за період 2010-2015 рр. збільшилися більше, ніж в 2 рази. Зважаючи на вище зазначене, управління діяльністю в цій сфері вимагає розробки виваженої політики з боку держави.

В цілому, необхідність вирішення зазначених екологічно орієнтованих проблем визначено в якості стратегічного орієнтиру розвитку сфери природокористування в Україні згідно Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 року [3]. До перспектив її реалізації, зокрема, віднесено скорочення обсягів викидів в атмосферне повітря та водне середовище; зниження обсягів викидів діоксиду вуглецю; збільшення рівня заліснення території; підвищення енергоефективності виробництва; збільшення обсягів використання альтернативних джерел енергії; тісна співпраця з громадськими організаціями; реалізація засад зеленої економіки у всіх галузях господарювання. Фінансова складова реалізації зазначених заходів формується за рахунок капітальних інвестицій, поточних витрат та зовнішніх джерел фінансування. Слід зауважити, що обсяги капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів в Україні за період з 2010 року зросли майже втричі. Це свідчить про пріоритетність екологічної складової для розвитку національного господарства.

Важливе значення для формування в Україні екологічних засад економічного зростання має розширення співпраці з міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями, а також розвиток співробітництва на двосторонній основі, зокрема, з такими країнами як США, Японія, Швеція, Чехія, Білорусь, Словаччина, Литва та ін. Це дає можливість обміну досвідом у вирішенні екологічних проблем, визначення спільних орієнтирів співпраці, отримання додаткового фінансування [4].

Серед проектів та програм міжнародної технічної допомоги в природоохоронній сфері, які в останні роки реалізувалися в Україні, слід відмітити наступні: програма додаткової підтримки Міністерству екології та природних ресурсів України в реалізації секторальної бюджетної підтримки у сфері охорони навколишнього природного середовища з боку ЄС; програма захисту довкілля міжнародних річкових басейнів з метою покращення якості води в транскордонних басейнах річок, фінансована ЄС; програма трансформації ринку в напрямку енергоефективного освітлення, покликана, зокрема, сприяти вирішенню проблеми скорочення викидів парникових газів в Україні (ініціатор – Глобальний екологічний фонд); проект щодо включення питань зміни клімату в управління вразливими екосистемами, започаткований у співпраці з ЄС; програма ЄС щодо допомоги країнам-партнерам у плануванні та реалізації більш цілісних та стратегічних підходів до управління відходами; проект підвищення енергоефективності і розширення використання поновлюваної енергії в агропродовольчій сфері та інших малих і середніх підприємствах, виконавцем якого є ЮНІДО, проект трансформації ринку для просування енергоефективного освітлення, започаткований ПРООН [4].

Одним із важливих напрямів співробітництва Міністерства екології та природних ресурсів України та НАТО є участь України в ініціативі «Навколишнє середовище та безпека» (ENVSEC). Основними напрямами співпраці з ЄБРР виступає забезпечення захисту довкілля в зоні відчуження в Чорнобилі, співпраця з ЄБРР в межах програми FINTECC (Фінтек) Україна, спрямованої на підтримку виробництва та впровадження технологій енергоефективності та поновлюваних джерел енергії [5]. В контексті реалізації положень Конвенції Еспо, що стосується оцінки впливу на навколишнє середовище в транскордонному напрямі, важливе значення має відстрочення в 2014 році вирішення питання щодо експлуатації енергоблоків Рівненської АЕС, що дозволяє уникнути значних збитків. Поряд з цим, інтенсивно розвивається співпраця України з Регіональним екологічним центром Центральної та Східної Європи, міжнародною організацією, метою якої є сприяння вирішення проблем навколишнього середовища. Це дає доступ до нових технологій та досвіду оптимізації екологічного розвитку на національному рівні.

Варто також відмітити розвиток транскордонної співпраці в межах Програми прикордонного співробітництва "Україна-Польща-Білорусь" Європейського інструменту сусідства та партнерства. Реалізація проектів в межах цієї програми забезпечується фінансуванням у розмірі понад 180 млн. євро і триватиме до кінця

2016 року. Для України вирішальне значення в цьому зв'язку має співпраця в контексті використання та охорони транскордонних вод.

У напрямі двосторонньої співпраці слід відзначити проведення в 2014 році низки зустрічей з представниками Організації промислового розвитку Японії щодо реалізації проектів за схемою зелених інвестицій, розвитку співробітництва у сфері відновлювальної енергетики. Останній аспект має вирішальне значення також у сфері екологічної взаємодії з Литвою. Співробітництво з Угорщиною та Словаччиною в досліджуваній сфері спрямовано, передусім, на оптимізацію використання спільних водних ресурсів, зокрема, вирішення проблеми поверхневих вод та захисту від повеней.

Все вище зазначене сприяє формуванню механізму екологічно безпечного розвитку всіх складових господарського комплексу. На цій основі варто сформулювати економічні заходи, необхідні для узгодження екологічних та господарських пріоритетів розвитку національної економіки. Серед них слід виділити наступні. По-перше, оптимізація потенціалу виробництва екологічно чистих товарів та послуг на основі використання існуючих природних, інноваційних та виробничих потужностей. По-друге, запровадження державної підтримки для виробників екологічної продукції. Вона може надаватися як у формі пільг різноманітного характеру, так і у напрямі ефективного просування такої продукції на світові ринки. По-третє, подальше розширення участі України в реалізації міжнародних екологічних проектів та програм, використання переваг, які надаються суб'єктам такої співпраці. По-четверте, запровадження змін в структурі виробництва на користь використання маловідходних та безвідходних технологій, використання екологічно чистої сировини у виробництві. По-п'яте, визначення та оцінка потенційно загрозливих для навколишнього середовища напрямів економічної діяльності та реалізація системи заходів щодо зниження їх негативного впливу на екологічну складову розвитку господарської системи.

Висновок. Не зважаючи на проблемні аспекти, притаманні сучасному етапу розвитку екологізації національної економіки, перехід нашої держави до функціонування на засадах сталого екологічно орієнтованого розвитку характеризується позитивними тенденціями. Йдеться, передусім, про розробку та реалізацію низки заходів, спрямованих на оптимізацію екологічної складової економічних процесів. Важливе значення в цьому зв'зку має подальше розширення співпраці України екологізаційній сфері на двосторонній та багатосторонній основі. Міжнародні екологічні ініціативи, що реалізуються в Україні, мають суттєвий вплив на формування засад екологічно сприятливого природокористування, системи узгодження економічних та екологічних інтересів країни. Подальше розширення співробітництва в цьому напрямі сприятиме раціональному розвитку екологічно орієнтованого господарства, що відповідає вимогам сучасного світового еколого-економічного простору з точки зору відповідності основним пріоритетам його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Довкілля України у 2014 році. Статистичний збірник. – Державна служба статистики України . – К. – 2015. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року: Закон України. - №2818-VI від 21.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/2818-17.
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2014 році. – К. : Міністерство екології та природних ресурсів України. – 2016. – 350 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/dopovidi.
5. Програма ЄБРР для підприємств приватного сектора FINTECC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uabio.org/bioenergy-news/2230-inquirer-fintecc.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.22

Бедик Ю.М.
студентка
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

ЗНАЧЕННЯ ПДВ У СИСТЕМІ УНІВЕРСАЛЬНИХ АКЦИЗІВ

SIGNIFICANCE OF VAT IN UNIVERSAL EXCISES SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості форм універсальних акцизів. Дано порівняльну характеристику форм універсальних акцизів та визначено їх переваги і недоліки.

Ключові слова: акцизи, специфічні акцизи, універсальні акцизи, податок на додану вартість, податок з обороту, податок із продаж, кумулятивний ефект, загальний податок із роздрібного продажу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности форм универсальных акцизов. Дана сравнительная характеристика форм универсальных акцизов и определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: акцизы, специфические акцизы, универсальные акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с оборота, налог с продаж, кумулятивный эффект, общий налог с розничных продаж.

ANNOTATION

The article discusses the features of the universal form of excise taxes. The comparative characteristic forms of universal excises and identified their strengths and weaknesses.

Keywords: excise duty, the specific excise universal excise, value added tax, sales tax, sales tax, cumulative effects, the total tax on retail sales.

Постановка проблеми. Сучасна податкова система України об'єктивно потребує наявності в її складі надійного та стабільного джерела доходної частини бюджету. На сьогодні одним із таких джерел є податок на додану вартість (ПДВ). Проте ПДВ має багато вад і недоліків, про що неодноразово зазначалося на сторінках наукових видань, тому цілком природно постає питання про значення ПДВ як в економічній системі України, так і в системі універсальних акцизів у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які активно досліджують проблеми ПДВ в Україні та його місце серед універсальних акцизів, слід відзначити таких економістів, як М. Науменко, В. Буряковський, М. Дем'яненко, А. Крисоватий, А. Соколовська, В. Суторміна, О. Молдован та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під час вирішення питання щодо ПДВ у системі універсальних акцизів більшість дослідників часто звертають увагу на проблеми ПДВ та на необхідність їх вирішення шляхом скасування ПДВ. На нашу думку, заміна ПДВ на інший податок чи скасування в процесі європейської інтеграції є неможливим, адже за вступу до Європейського Союзу наявність у країні ПДВ є однією з обов'язкових умов.

Мета статті полягає у спробі з'ясування значення ПДВ у системі універсальних акцизів. Для цього необхідно:

– дослідити форми універсальних акцизів та їх особливості;

– визначити рівень надходжень ПДВ в Україні;

– розглянути можливість заміни ПДВ на інший податок та наслідки такої заміни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Акцизи – непрямі податки, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни і справляються переважно на етапі реалізації товарів (робіт, послуг). Існують універсальні і специфічні акцизи. Перші відрізняються від других тим, що мають ширшу базу оподаткування та уніфіковані ставки, тобто універсальні акцизи встановлюються для всього обсягу реалізації, а спеціальні – тільки на окремі групи товарів із метою регулювання їх рентабельності в силу специфічного характеру цих товарів [5, с. 5].

Перевагами універсальних акцизів є: широка база оподаткування, значні надходження до бюджету (навіть за невисоких ставок), надійність та стабільність податкових надходжень. Негативною рисою універсальних акцизів є значний вплив на зміну цін (за впровадження та збільшення ставок), а отже, і вплив на обсяг попиту та споживання в країні [5, с. 6].

У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з обороту, податок із продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібної торгівлі і податок на додану вартість.

Податок з обороту (turnover tax) – універсальний акциз, яким оподатковується вартість товару на всіх етапах просування продукції до споживача. Платником податку з обороту виступає продавець товарів (робіт), який повинен збільшити вартість товару на суму податку з обороту, отримати з покупця загальну вартість товару та

сплатити податок до бюджету. Враховуючи те, що податок з обороту багатостадійний, він має справлятися за невисокою ставкою. Податок характеризується невисокою вартістю, простотою справляння та адміністрування. Основним недоліком податку є його кумулятивний ефект, за якого податок нараховується на податок.

Податок з продажу (retail sales tax, singlestage sales tax) – друга форма універсальних акцизів, який на відміну від податку з обороту є одностороннім податком. За класифікацією Організації економічного співробітництва та розвитку (OECP) податки з продажу справляються на одній із таких стадій: виробництво; складання; оптовий продаж; роздрібний продаж. Залежно від стадії, на якій справляється податок, платником може виступати або виробник (у разі податку з продажу на стадії виробництва) або підприємство, яке здійснює збирання готової продукції (у разі податку на продаж на стадії складання), або оптовий продавець (у разі податку з оптового продажу), або роздрібний продавець (у разі податку з роздрібного продажу). Об'єктом оподаткування виступає загальна вартість реалізації товару .

Податок на додану вартість – третя і найбільш складна форма універсальних акцизів. Це наймолодший універсальний акциз, однак на сьогодні цей податок є дуже поширеним і справляється більше ніж у 135 державах світу. Платниками ПДВ, як й інших універсальних акцизів, є продавці товарів (послуг), які повинні збільшити ціну товару на суму податку, отримати від покупця гроші та перерахувати ПДВ до бюджету. Податок стягується багаторазово на всіх етапах просування продукції до споживача, але об'єктом оподаткування є не обсяг продажу, а додана вартість [5, с. 10].

Уведення ПДВ як альтернативи податкам з продажу та кумулятивному податку з обороту супроводжувалось значними дискусіями, у межах яких сформувалася низка аргументів щодо негативних характеристик альтернативних податків порівняно з ПДВ. Як аргументи експерти вказують таке:

• податок на додану вартість уводився як заміна податків з оптових продаж чи каскадних податків з обороту, економічний ефект яких мав довільний характер або стимулював вертикальну інтеграцію виробництва. Застосування ПДВ давало змогу зробити податки на споживання більш нейтральними щодо цін, ефективності виробництва та споживання, а також споживчому вибору, оскільки за системи ПДВ оподаткуванню підлягає споживання домогосподарств, а не покупки підприємств та організацій (окрім кінцевого невиробничого споживання);

• податок на додану вартість має більш широку базу оподаткування, ним оподатковуються не лише роздрібні продажі, але й усі невиробничі покупки підприємств, в яких вони виступають кінцевими споживачами, у тому числі і робіт, що виконуються самим підприємством для власних потреб;

• ПДВ дає змогу зменшити викривлення в цінах міжнародної торгівлі через принципи територіальності, оскільки дає змогу вирівняти або ціни споживачів, або виробників;

• справляння ПДВ по найбільш поширеному в світі методу – методу нарахувань із використанням рахунків-фактур простіше адмініструється та дає змогу більш ефективно боротись з ухиленням від сплати податків, оскільки подібна система забезпечує розподіл загального обсягу податкових зобов'язань для кожного товару (послуги) між декількома платниками – учасниками комерційного циклу;

• у зв'язку з тим, що техніка справляння ПДВ забезпечує збір податку на всіх стадіях виробництва, за деякого ускладнення техніки оподаткування збільшується стійкість величин надходжень податку щодо кон'юнктурних коливань динаміки обороту роздрібної торгівлі [7].

Податок на додану вартість в Україні був запроваджений у 1991 р. відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість». Проте питання доцільності введення ПДВ в Україні і до цього часу породжує масу дискусій. Однак дискусія, незважаючи на супроводжуючі її численні політичні заяви, носить винятково теоретичний характер.

Критика сучасної версії українського ПДВ у нашій країні дуже часто супроводжується негативними зауваженнями на адресу системи ПДВ, мотивуючи пропозиції щодо повної відміни цього податку та (або) заміни його іншим видом податку на споживання – податком із продажу або податком на оборот.

Податок на додану вартість – ключовий для доходів бюджету (рис. 1). Але податок дуже складний в адмініструванні і створює великий простір для оптимізаційних схем. За різними оцінками, через ухилення від сплати цього податку бюджет України недоотримує до 25% від чистих надходжень по ПДВ, у країнах ЄС ця цифра в середньому становить лише 10%, говорять автори дослідження [8].

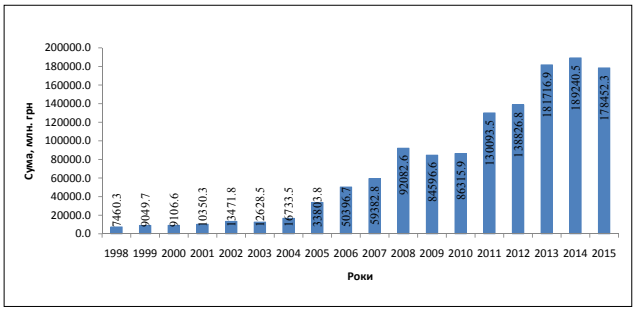

Рис. 1. Динаміка надходжень ПДВ до державного бюджету [6]

До того ж щоб уникнути подвійного оподаткування, експорт з України обкладається нульовою ставкою ПДВ, адже потім підприємства платять цей податок і в країні ввезення товару. Але насправді вони все ж сплачують податок у нашій країні, а потім отримують від-

шкодування ПДВ з бюджету. Це створює простір для зловживань, причому з обох сторін, тому ідея відмовитися від ПДВ і замінити його на інший податок з'являлася вже не раз [8].

Проте, на думку дослідників, питання заміни ПДВ може розглядатися лише у разі заміни на інший податок на споживання, а не збільшення тягаря податку на доходи або прибуток, збільшення податків на міжнародну торгівлю, що, зокрема, не узгоджується з лібералізацією міжнародної торгівлі. Хоча порівняння податків на споживання та податків на доходи вказує на такий недолік податку на споживання, як регресивність, негативний вплив податків на доходи на заощадження та інвестиції є більш значним [3, с. 6].

Кожен із двох непрямих податків має переваги і недоліки порівняно з ПДВ, що робить необхідним детальніший аналіз (табл. 1) [1, с. 5].

Економічна теорія свідчить, що ПДВ, який досконало функціонує, найвірогідніше, забезпечить такі ж доходи, як податок із продажу, який досконало функціонує. Разом із тим у реальному світі це не справджується, оскільки кожен податок підвладний зловживанням та ухиленню від сплати. Податкова база обох податків є в цілому однаковою: кінцеве споживання товарів та послуг. Існують певні обмеження під час оподаткування послуг у випадку обох податків. Зокрема, бюджетні доходи більш захищені у разі ПДВ, оскільки цей податок сплачується на кожному етапі виробництва. Отже, ухилення від оподаткування кінцевим продавцем призведе лише до втрати ПДВ, що повинен бути сплачений на кінцевому етапі. Разом із тим така ж історія у разі загального податку з продаж (ЗПП) означатиме, що втрачено всю суму податку. Більш того, ПДВ часто розглядають як податок, що адмініструють самі платники, оскільки чесний платник податку зацікавлений у тому, щоб його постачальник повністю сплатив ПДВ, що означатиме податковий кредит та зниження податкових зобов'язань. Водночас емпіричні дані свідчать, що рівень ухилення від сплати ЗПП є нижчим, ніж для ПДВ. Це часто пояснюється порівняно низькою ставкою ЗПП, яка найчастіше не перевищує 10%. Якщо ставка буде вищою, ухилення від сплати ЗПП стрімко зростуть. Зокрема, за ставки понад 10–12% уважають, що ЗПП взагалі не спрацює. Крім того, приблизна оцінка для України свідчить, що сьогодні ПДВ забезпечує в бюджет більші доходи, ніж були б за умови запровадження ЗПП (зі ставкою 10%).

У США діє податок із роздрібного продажу, що відкриває можливість для мінімізації оподаткування операцій з оптового продажу. До речі, ця особливість непрямого оподаткування стала чинником популярності у США гіпермаркетів [7].

Отже, ПДВ, найвірогідніше, буде ефективнішим податком із точки зору адміністрування та дотримання правил оподаткування, ніж ЗПП. Водночас необхідно забезпечити його ефективне адміністрування [1, с. 6].

Податок з обороту є кумулятивним податком, який стягується з виробничого і торговельного обороту. Оподаткування податком з обороту здійснюється на кожній стадії виробництва й обігу продукції. Властивий податку з обороту кумулятивний ефект (чи ефект каскаду) є тим більшим, чим більше перепродажів зазнає певний вид продукції. Отже, уряд оподатковує не лише додану вартість, але й витрати, понесені ними на виробництво і реалізацію товару (послуги). У результаті податок з обороту призводить до викривлень для кінцевих і проміжних продуктів. Отже, податку з обороту бракує важливої риси ПДВ, а саме його нейтральності щодо кількості транзакцій, включених у ланцюг виробництва певного товару. Перехід до податку з обороту може призвести до подорожчання основних фондів, оскільки покупка машин та обладнання (які є необхідними на сьогоднішньому етапі розвитку української економіки) буде оподаткована податком з обороту. Крім того, запровадження податку з обороту, ймовірно, призведе до зміни структури вартості і ціни в економіці, оскільки різний тягар від податку з обороту на різні сектори може вплинути на прибутковість. Оскільки податок з обороту суттєво негативно впливає на галузі промисловість, які є останніми ланками виробничого ланцюга, зрушення в економіці не будуть прийнятними для України. Це була одна причин, через яку багато країн замінили каскадний податок з обороту

Таблиця 1

Порівняльна характеристика форм універсальних акцизів [2]

Характеристика	Податок на додану вартість	Податок із продажу	Податок з обороту
Сутність податку	Непрямий споживчий податок, відсоток від ціни товару (послуги) на кожній стадії виробництва	Непрямий споживчий податок, відсоток від кінцевої вартості реалізованого товару (послуги)	Непрямий податок, відсоток від обороту
Податкова база	Вироблена додана вартість	Кінцеве споживання	Оборот
Вирахування по стадіях	Присутнє	Відсутнє	Відсутнє
Оподаткування інвестицій	Відсутнє	Відсутнє	Присутнє
Вплив на міжнародну торгівлю	Не має	Не має	Є
Відносно організаційної форми бізнесу	Нейтральний	Нейтральний	Не нейтральний
Кумулятивний ефект	Не має	Не має	Є

податком на додану вартість. Податок з обороту також стимулює створення вертикально інтегрованих компаній, залучених у виробництво, комплектацію, оптовий та роздрібний продаж продукції, оскільки такі компанії знижують їх зобов'язання зі сплати податку з обороту. Отже, податок з обороту призведе до втрат ефективності, оскільки він спотворює рішення щодо оптимальної організації бізнесу. На відміну від ПДВ каскадний податок з обороту також не є нейтральним до зовнішньої торгівлі. Він стимулюватиме імпорт і шкодитиме експорту, що призводитиме до подальшого погіршення торговельного балансу. Отже, податок з обороту не є нейтральним до цін, розміщення ресурсів та споживання. Крім того, його спроможність забезпечити більші доходи, ніж ПДВ, є сумнівними. За дуже спрощеним сценарієм доходи від податку з обороту становитимуть 16,8% від ВВП та 4,9% від ВВП для ставок податку, відповідно, на рівні 7%11 та 2%. Разом із тим ставка податку 7% є зависокою і призведе до суттєвих викривлень в економіці. Крім того, представлені оцінки не враховують ефект вертикальної інтеграції. Зокрема, початок процесів щодо вертикальної інтеграції у відповідь на впровадження податку з обороту, а також збільшення тіньових транзакцій суттєво знизять ці доходи (принаймні вдвічі), що зробить впровадження такого податку неправильним вибором. Економіка, найвірогідніше, суттєво постраждає від запровадження податку з обороту, що призведе до зниження економічного зростання та звуження податкової бази, і, врешті-решт, податкові надходження також знизяться [1, с. 7].

Досить цікаве порівняння ПДВ з іншими універсальними акцизами провів відомий дослідник непрямих податків О. Молдован. Поділяючи податок з обороту на два різновиди – одностадійний та багатостадійний, – учений зазначає, що базою оподаткування багатостадійного податку з обороту, як правило, є валова виручка, а податкові зобов'язання нараховуються на кожній стадії виробництва.

Його плюси – значна фіскальна віддача, простота адміністрування і стимулювання вертикальної інтеграції виробництва, оскільки зменшення операцій між юридично незалежними суб'єктами звужує базу оподаткування. Податок зручний для фірм, оскільки він гармонізує податкову, фінансову і бухгалтерську звітність.

Водночас недоліки цього податку перекривають його позитивні аспекти. Головною проблемою є те, що під час використання багатостадійного податку з обороту виникає кумулятивний ефект, тобто послідовне збільшення податкового навантаження на кожній наступній стадії виробництва й обігу продукції.

Недоліки багатостадійного податку з брутто-обороту роблять його неефективним для економіки в цілому, що підтверджує масова відмова країн ЄС у другій половині XX ст. від практики його справляння.

Базою оподаткування одностадійного податку з обороту є одна з останніх стадій руху продукції, як правило, роздрібний або оптовий продаж.

Порівняно з багатостадійним податком з обороту він характеризується меншою фіскальною віддачею, оскільки охоплює тільки одну, а не кожну стадію виробництва. Водночас даний податок має переваги. По-перше, він зменшує затрати компаній на підготовку податкової звітності, оскільки агентом із перерахування податку до бюджету є лише підприємства торгівлі. Нескладно уявити, настільки б зменшилися адміністративні затрати українських підприємств, якби з податкової звітності був би виключений ПДВ.

По-друге, за однакових номінальних ставок одностадійний податок є більш ефективним із фіскальної точки зору, ніж ПДВ, через менші трансакційні втрати.

Податок із продажу стягується на кінцевій стадії виробництва, що позбавляє стимулів інших виробників штучно звужувати базу оподаткування для його нарахування. ПДВ ж мінімізується на кожному етапі його сплати. Чим більше стадій виробництва у ланцюжку, тим більші втрати бюджету від мінімізації.

По-третє, зникає проблема з відшкодуванням податку експортерам, оскільки вони під час закупівлі матеріалів не платять податків, що мають бути вирахувані.

По-четверте, цей податок не створює перешкод для спеціалізації виробництва, є нейтральним щодо підприємств різних стадій виробничого ланцюжка, крім торгівлі.

Недоліки даного податку криються переважно в техніці оподаткування. На відміну від ПДВ та багатостадійного податку з обороту одностадійним податком складно охопити відразу всю сферу реалізацію продукції.

Висновки. З огляду на наведені твердження, можна говорити, що в Україні не існує альтернативи ПДВ. Ще одним важливим аргументом на користь ПДВ є зовнішньополітичний та зовнішньоекономічний курс, обраний Україною, який спрямований на європейську інтеграцію. Отже, необхідним є поступове зближення, гармонізація в частині податкового та митного законодавства та структурі економічних систем ЄС і України, завдяки чому наша держава зможе повноцінно влитися в економічні процеси, які відбуваються в ЄС, зі збереженням власних економічних інтересів. Одним із найбільш суттєвих кроків у цьому напрямі є гармонізація митної та податкової політики, особливо щодо адміністрування непрямих податків, які, як і в країнах ЄС, так і в Україні, займають одне із ключових місць у податковій системі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бетлій О. ПДВ в Україні: чи спрацює інший непрямий податок ліпше? / О. Бетлій, Р. Джуччі, Р. Кірхнер // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2013. – 16 с.

2. Ґенеза податку на додану вартість в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2959.
3. Заміна ПДВ чи краще адміністрування? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2004/T36_ukr_.pdf.
4. Крисоватий А.І. Податок на додану вартість в аспекті реформування податків на споживання / А.І. Крисоватий, І.П. Вакуліч // Фінанси України. – 2013. – № 6. – С. 10–17.
5. Науменко М.А. Універсальні акцизи на сучасному етапі економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / М.А. Науменко ; Національна академія держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2006. – 19 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. ПДВ та альтернативні податки // BUSINESS. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://taxlink.ua/ua/analytics/item/3570.
8. Яким податком можна замінити ПДВ? Альтернативи та їх мінуси: версія економістів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uspp.ua/yakim-podatkom-mozhna-zaminiti-pdv-alternativi-ta-ikh-minusi-versiya-ekonomistiv.html.

УДК 338.242:338.012

Волошин В.І.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
директор Регіонального філіалу
Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

Семак Б.Б.
доктор економічних наук, професор,
проректор із наукової роботи
Львівського торговельно-економічного університету

Васильців В.Г.
аспірант
Національного інституту стратегічних досліджень

СТАН, ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

CONDITION, PRECONDITIONS AND FACTORS OF INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено головні тенденції щодо кількості суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій, зайнятих і найманих працівників. Проаналізовано обсяги діяльності у сфері ІТ-технологій. Виявлено характеристики інвестування в галузь. Проаналізовано обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій, величину експорту та імпорту. Зроблено огляд обсягу ринку та сплачених податків. Зроблено висновки щодо стану, тенденцій і чинників розвитку сектору та їх впливу на економічну безпеку держави.

Ключові слова: сектор інформаційно-комунікаційних технологій, галузь економіки, економічна безпека держави, передумови та тенденції, ризики і загрози, засоби державного регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные тенденции в количестве субъектов отрасли информационно-коммуникационных технологий, занятых и наемных работников. Проанализированы объемы деятельности в сфере ІТ-технологий. Выявлены характеристики инвестирования в отрасль. Проанализированы объемы реализованной продукции (товаров, услуг) субъектов хозяйствования отрасли информационно-коммуникационных технологий, величина экспорта и импорта. Дан обзор объема рынка и уплаченных отраслью налогов. Сделаны выводы относительно состояния, тенденций и факторов развития отрасли и их влияния на экономическую безопасность государства.

Ключевые слова: сектор информационно-коммуникационных технологий, отрасль экономики, экономическая безопасность государства, предпосылки и тенденции, риски и угрозы, средства государственного регулирования.

ANNOTATION

Main trends about number of economic activity entities in information and communication technology industry was analyzed in the article, as well as quantity of employed and self-employed workers. Business volume of IT-technology sector was reviewed. Characteristics of investment to the sector was discovered. Volume of products sold (goods and services) of information and communication technology economic activity entities was analyzed, as well as export and import value. Overview of the market capacity and taxes paid by the industry was made. Conclusions regarding status, trends, and factors of industry development was made, as well as their impact on the economic security of the state.

Keywords: sector of information and communication technology, branch of economic, economic security of the state, conditions and trends, risks and threats, means of state regulation.

Постановка проблеми. Домінантними ознаками сучасного розвитку міжнародного та національних господарств є все більш зростаючі обсяги та частка використання інформаційно-комунікаційних технологій та створення на їх основі товарів (робіт, послуг), а також технологій. Ці тенденції очевидні та об'єктивні, адже ІТ-продукти та технології більш оперативні, менш витратні, характеризуються вищим рівнем обліку та прозорості. Розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій позитивно позначається на всіх сферах якості життя населення, економічному розвитку (через збільшення обсягу ВВП), а також на важливих характеристиках економічної безпеки держави. Тут акумулюються ризики втрати фінансового ресурсу в системах міжнародних фінансових безготівкових розрахунків, критичного відставання за продуктивністю праці у виробничому секторі, продовження перебування на значно нижчих технологічних укладах та інноваційної деактивності. Саме тому аналіз стану, передумов та чинників розвитку аналізованого сектору є важливою інформаційною базою в системі державної політики управління його розвитком, а також забезпеченням окремих важливих компонент економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях достатньо багато уваги приділено обґрунтуванню інструментів та засобів державного регулювання і стимулювання розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та світі. Це, зокрема, праці Єсімова С.С. [1, с. 25–28], Плескач В.Л. [2, с.11–17], Сараєвої І.М., Носової Н.І. [3, с. 289–291]. Водночас значно активізувалися останніми роками і дослідження у сфері економічної безпеки, у т. ч. такого її

складника, як інформаційний. Тут зазначимо про результати досліджень Шевченка Л.С. [4, с. 222–226], Мунтіяна В.І., Прокопенко О.В., Петрушенко М.М. [5, с. 368–370].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невирішеними на сьогодні як у теоретико-методичному, так і в прикладному аспектах залишаються наукові доробки стосовно, по-перше, державної політики активізації розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій та його позитивного впливу на макроекономічну безпеку держави, по-друге, ризиків і загроз, які генерує сучасний етап розвитку галузі, та, по-третє, врахування можливостей щодо зміцнення важливих характеристик економічної безпеки держави через ефективне застосування ІТ-технологій.

Мета статті полягає в аналізі поточного стану та передумов функціонування сектору інформаційно-комунікаційних технологій, чинників, які його визначають, та врахуванні цих результатів для вдосконалення державної політики управління економічною безпекою в Україні; в оцінці головних макроекономічних характеристик стану розвитку галузі; узагальненні їх закономірностей та тенденцій розвитку; показі впливу на економічну безпеку держави; формуванні низки пропозицій для державної безпекової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сектор інформаційно-комунікаційних технологій займає особливе місце в економіці України. Її складовою частиною є сектор інформації та телекомунікацій, в якому наприкінці 2014 р. працювало понад 114,3 тис. суб'єктів господарювання різних форм власності, із них 13,3 тис. підприємств та 101 тис. фізичних осіб – підприємців [6].

Позитивно, що за період з 2010 по 2014 р. кількість суб'єктів господарювання в галузі збільшилася у два рази (табл. 1). При цьому крім 2011 р., тенденція до збільшення чисельності суб'єктів господарювання є високою. До прикладу, у 2014 р. проти 2013 р. показник збільшився на 32,4%. Більш вражаючим є абсолютний приріст кількості суб'єктів господарювання в галузі у 2014 р. проти 2010 р., коли їх кількість збільшилася на 58,4 тис. од., у т. ч. лише за останній рік – на 27,9 тис. од.

Такий приріст забезпечений практично винятково за рахунок збільшення кількості фізичних осіб – підприємців, частка яких у 2014 р. проти 2010 р. зросла на 11,9 в. п., тоді як частка підприємств зменшилася на 12,0 в. п. Зокрема, чисельність фізичних осіб – підприємців у 2014 р. до 2010 р. зросла у 2,4 р. Натомість кількість підприємств збільшилася всього на 1%, а в останній рік зменшилася на 10,5%. Отже, за цим аспектом можна стверджувати про позитивний вплив на розвиток сектору, адже збільшення кількості суб'єктів господарювання є сприятливою передумовою. Позитивною також є наявність тенденції до збільшення кількості суб'єктів господарювання. Головними чинниками цих тенденцій, на нашу думку, є високий попит на продукцію вітчизняного ІТ-сектора, його висока конкурентоспроможність на світовому ринку (передусім за рахунок компоненти вартості), наявність системи якісної підготовки інтелектуально-кадрового забезпечення. Головними чинниками активізації в секторі інформаційно-комунікаційних технологій фізичних осіб – підприємців потрібно вважати легшу доступність до організації і започаткування бізнесу, спрощення обліку і контролю, а також можливість приховування частини діяльності. Водночас останнє вважаємо негативним аспектом. За експертними оцінками, від 50 і більше відсотків обороту вітчизняних ІТ-компаній (особливо фізичних осіб – підприємців) приховується.

Тут, з одного боку, криється загроза недоотримання податково-бюджетного ресурсу державою, що послаблює її фінансову безпеку, а з іншого – держава має потужний ресурс для

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні в 2010–2014 рр.

Показники	Роки					Темпи зростання / абсолютні відхилення,%	
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р.	2014 р. до 2013 р.
Кількість суб'єктів господарювання різних форм власності, од.	55977	54239	66568	86377	114355	2,0 р.	132,4
Кількість підприємств, од.	13189	14372	13448	14885	13319	101,0	89,5
Кількість фізичних осіб – підприємців, од.	42788	39867	53120	71492	101036	2,4 р.	141,3
Частка підприємств,%	23,6	26,5	20,2	17,2	11,6	-12,0	-5,6
Частка фізичних осіб – підприємців,%	76,4	73,5	79,8	82,8	88,4	11,9	5,6
Частка в загальній кількості підприємств в Україні,%	3,5	3,8	3,7	3,8	3,9	0,4	0,1
Частка в загальній кількості фізичних осіб – підприємців в Україні,%	2,4	3,0	4,3	5,4	6,3	4,0	1,0

Джерело: складено за [7, с. 26-27]

нарощування ВВП. Отже, вважаємо, що істотно посилилася актуальність обґрунтування пропозиції з надання державою низки стимулів для поступової і поетапної детінізації галузі та відносин в її межах (до прикладу, роботодавець – розробник ІТ-продукту). Збільшення чисельності суб'єктів господарювання в секторі інформаційно-комунікаційних технологій об'єктивно позитивно позначилося і на створенні нових робочих місць, покращенні параметрів виробничої, а також (хоча й не безпосередньо) на зміцненні соціальної і економічної компонент економічної безпеки держави. Так, кількість працівників суб'єктів господарювання сектору налічувала 306,3 тис. осіб у 2014 р., що становило майже 3,5% загальної чисельності працівників, зайнятих на суб'єктах господарювання в Україні, із них на підприємствах працювало 192,7 тис. осіб (табл. 2).

Спостерігається тенденція до збільшення кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. У 2014 р. проти 2010 р. цей показник зріс на 7,7% і в абсолютному вираженні становив 21,9 тис. осіб. Головним чином, це відбулося за рахунок зростання кількості зайнятих у формі фізичних осіб – підприємців, яких у 2014 р. проти 2010 р. збільшилось в 2,2 рази, в абсолютному відношенні приріст становив 62,7 тис. осіб.

Водночас кількість осіб, зайнятих на підприємствах, у 2014 р. проти 2010 р. скоротилася на 17,5% або на 40,8 тис. осіб. У 2014 р. до 2010 р. кількість найманих працівників на відміну від зайнятих скоротилася на 15,5%, що в абсолютному вираженні становило 37 тис. осіб. Переважно це відбулося за рахунок зменшення в 2014 р. до 2010 р. кількості найманих працівників на підприємствах на 17,9% (на 41,4 тис. осіб).

Хоча слід зазначити, що чисельність найманих працівників у формі фізичних осіб – підприємців у 2014 р. до 2010 р. збільшилася на 54,3% з абсолютним приростом у 4,4 тис. осіб. При цьому лише за останній рік темпи зростання становили 48,8% (збільшення становило 4,1 тис. осіб). Ці тенденції лише підтверджують висновки про вищу привабливість господарювання і залучення зайнятості у сегмент фізичних осіб – приватних підприємців у секторі інформаційно-комунікаційних технологій. До позитивного віднесемо збільшення частки зайнятих у секторі від загальної зайнятих в економіці. Якщо в 2010 р. показник становив 2,6%, то в 2014 р. збільшився до 3,4%. Тобто роль сектору в забезпеченості зайнятості в Україні зросла на 0,8 в. п. Водночас уважаємо цей показник невисоким, і за належного державного стимулювання тут може бути створено значно більше нових як додаткових, так і суміжних робочих місць. Головними чинниками цих тенденцій, на нашу думку, є збільшення пропозиції у зростаючому сегменті ринку ІТ-товарів та послуг, а також попит на них унаслідок високого рівня оплати та хороших умов праці. Це позитивно позначається на соціальній та демографічній безпеці держави та в разі ефективної державної кластерної політики може значно зміцнити інвестиційно-інноваційну безпеку економіки.

Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій на кінець 2015 р. становив 2,3 млрд. доларів США, досягнувши 5,3% загального обсягу іноземних інвестицій держави. Обсяг капітальних інвестицій, вкладених за 2014 р., становив 8,2 млрд. грн. (за дев'ять місяців 2015 р. – 17,6 млрд. грн.) (табл. 3). Позитивно, що за період з 2010 по 2015 р. обсяги прямих іноземних інвестицій у сектор збільшилися на 4,3%, хоча в 2015 р. до 2014 р. темпи зростання скоротилися на 12,1%. Очевидно, це пов'язано з ускладненням політико-економічної ситуації в Україні через військові дії на сході держави і втратою через це частини ринку. Головним чинником цих тенденцій, на нашу думку, є те, що керівники підприємств бачать перспективність подальшого розвитку галузі навіть в умовах військової агресії Російської Федерації та оку-

Таблиця 2

Кількість зайнятих і найманих працівників суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні за 2010–2014 рр.

Показники	Роки					Темпи зростання / абсолютні відхилення,%	
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р.	2014 р. до 2013 р.
Кількість зайнятих, усього, тис. осіб	284,4	280,2	280,4	298,0	306,3	107,7	102,8
Кількість зайнятих на підприємствах, тис. осіб	233,5	231,4	219,5	218,1	192,7	82,5	88,4
Кількість зайнятих як фізичні особи – підприємці, тис. осіб	50,9	48,8	60,9	79,9	113,6	2,23 р.	142,2
Кількість найманих, усього, тис. осіб	239,1	237,7	224,0	223,0	202,1	84,5	90,6
Кількість найманих на підприємствах, тис. осіб	231,0	228,8	216,2	214,6	189,6	82,1	88,4
Кількість найманих як фізичні особи – підприємці, тис. осіб	8,1	8,9	7,8	8,4	12,5	154,3	148,8
Частка від зайнятих в економіці,%	2,6	2,7	2,7	3,0	3,4	0,8	0,4

Джерело: складено за [7, с. 26, 29–30]

паційного режиму в Криму і готові вкладати акумульовані раніше ресурси у подальший розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій. В абсолютному виразі зростання прямих іноземних інвестицій у 2015 р. до 2010 р. становило 73,9 млн. дол. США. Водночас спостерігається зростання обсягу капітальних інвестицій підприємств: у 2015 р. до 2010 р. вони зросли у 2,7 рази. Знаково, що найбільш значні темпи зростання спостерігались в останньому році. Так, у 2015 р. до 2014 р. відбулося зростання в 2,69 рази, що позитивно.

Отже, за цим аспектом можна стверджувати про позитивний вплив на розвиток сектору, адже збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій є позитивною передумовою. Чинниками цих тенденцій є, на нашу думку, висока інвестиційна привабливість аналізованого сектору вітчизняної економіки, його високий потенціал зростання та наявне інтелектуально-кадрове забезпечення. Збільшення інвестицій у сектор позитивно позначається на інвестиційно-інноваційній безпеці держави. Проте вважаємо, що масштабів інвестицій тут усе ще недостатньо. Підтвердженням цього є все ще мала частка сектору в загальнодержавних інвестиціях, яка в 2015 р. становила 4,2% [10].

Обсяги діяльності в секторі інформаційно-комунікаційних технологій збільшуються, що позитивно. Так, за 2014 р. суб'єктами господарювання було реалізовано інформаційно-телекомунікаційних товарів (робіт, послуг) на загальну суму 105,7 млрд. грн., із них підприємствами, що надають послуги, – 74,3 млрд. грн. (за дев'ять місяців 2015 р. – 62,0 млрд. грн.) (табл. 4).

Позитивно що за період з 2010 по 2014 р. обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій зріс на 44,8%. При цьому тенденція до збільшення показника з року в рік висока. Зокрема за останній рік (2014 р. до 2013 р.) приріст становив 12,1%. Ще більш виразним є абсолютний приріст обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій, який у 2014 р. до 2010 р. становив 32,7 млрд. грн., а за останній рік – 11,4 млрд. грн.

Такий приріст забезпечений переважно збільшенням обсягів реалізованої продукції (товарів і послуг) підприємствами, абсолютний приріст яких у 2014 р. до 2010 р. зріс на 18,2 млрд. грн. Разом із тим у динаміці все більше в останні роки зростає частка фізичних осіб – підприємців у загальних обсягах діяльності. Зокрема, у період з 2010 по 2014 р. обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) фізичними особами – підприємцями зріс у 3,05 рази а, за 2014 р. до 2013 р. темпи зростання становили 155,7%. Таким чином, у структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) обсяги реалізації продукції фізичних осіб – підприємців наблизились

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції у сектор інформаційно-комунікаційних технологій України в 2010–2015 рр.

Показники	Роки						Темпи зростання,%	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. до 2010 р.	2015 р. до 2014 р.
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	1728,8	1891,4	2139,2	1996,9	2051,2	1802,7	104,3	87,9
Капітальні інвестиції / підприємств, млн. грн.	8054,2	8725,9	9839,5	9820,2	8120,9	21848,4	2,7 р.	2,6 р.

Джерело: складено за [8, с. 28; 7, с. 67; 9]

Таблиця 4

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні в 2010–2014 рр.

Показники	Роки					Темпи зростання,%	
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р. до 2010 р.	2014 р. до 2013 р.
Загальні обсяги реалізації, млн. грн.	73015,0	82637,9	90074,4	94278,2	105689,6	144,8	112,1
Обсяги продажу підприємствами (товарів і послуг), млн. грн.	65925,6	74348,2	79354,9	80410,4	84103,6	127,6	104,6
Обсяги продажу фізичними особами –підприємцями (товарів і послуг), млн. грн.	7089,4	8289,7	10719,5	13867,8	21586,0	3,05 р.	155,7
Загальні обсяги реалізації послуг, млн. грн.	60890,2	74348,2	90074,4	72679,6	74271,8	122,0	102,2
Обсяг послуг реалізації населенню, млн. грн.	18559,9	18580	20085,8	20666,7	18466,3	99,5	89,4

Джерело: складено за [11, с. 147; 12; 13; 14, с. 147; 15, с. 157–158]

Стан розвитку сектору

Позитивні аспекти

- збільшення кількості суб'єктів господарювання;
- створення нових робочих місць і збільшення кількості зайнятих;
- збільшення частки зайнятих в економіці;
- покращення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств сектора;
- збільшення обсягів діяльності в секторі;
- зростання обсягів реалізованих послуг;

Недоліки

- призупинення темпів збільшення кількості суб'єктів господарювання;
- уповільнення темпів зростання ролі сектора в зайнятості населення;
- нераціональна (щодо доданої вартості та інноваційності) структура чисельності суб'єктів господарювання та обсягів діяльності;
- висока частка «сірого» сектору галузі;
- недостатня ліквідність і платоспроможність;
- низький рівень інвестиційної активності та власного капіталу;
- від'ємний фінансово-економічний стан сектору;

Передумови та чинники

- зростання обсягів та частки використання інформаційно-комунікаційних технологій та створення на їх основі товарів (послуг), технологій;
- високий попит на продукцію вітчизняного ІТ-сектора;
- висока конкурентоспроможність продукції (послуг) вітчизняного ІТ-сектора на зовнішньому ринку;
- наявність системи якісної підготовки інтелектуально-кадрового забезпечення;
- легша доступність до організації і започаткування бізнесу фізичними особами – підприємцями;
- збільшення пропозиції у зростаючому сегменті ринку ІТ-товарів та послуг;
- позитивна ринкова кон'юнктура та збільшення попиту на продукт галузі на зовнішньому і внутрішньому ринках;

Вплив на економічну безпеку держави

Позитивний

- посилення макроекономічної безпеки через збільшення обсягу ВВП;
- удосконалення системи державного управління економічною безпекою через ефективне застосування ІТ-технологій;
- покращення параметрів соціальної і економічної компоненти економічної безпеки держави через зростання зайнятості і доходів населення;
- зміцнення грошово-кредитної безпеки шляхом надходження валютної виручки;
- покращення параметрів зовнішньоекономічної безпеки держави;
- посилення інвестиційно-інноваційної безпеки держави за рахунок збільшення інвестицій у сектор

Негативний

- зростання тінізації економіки через приховування частини діяльності фізичними особами – підприємцями;
- зниження технологічної безпеки через продаж (за невеликий кошт) сучасних розробок;
- зростання передумов до втрати інтелектуального потенціалу та зниження потенціалу науково-дослідної безпеки держави;
- послаблення фінансової безпеки безготівкових форм міжнародних розрахунків;
- зростання прозорості інформаційно-комунікаційних систем та зниження рівня інформаційної безпеки

Рис. 1. Стан, передумови та чинники розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, їх вплив на параметри економічної безпеки держави

до рівня підприємств і лише на 3,7 млрд. грн. були меншими у 2014 р. до 2010 р. Проте вже у 2014 р. до 2013 р. перевершили обсяги реалізації продукту сектору підприємствами на 4,0 млрд. грн. Разом із тим обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами в 2014 р. були у 3,9 рази більшими, ніж обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) фізичними особами – підприємцями, і становили 84,1 млрд. грн. проти 21,6 млрд. грн. Це дає підстави стверджувати, що в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів і послуг) підприємства відіграють провідну роль.

Обсяги реалізованих послуг у 2014 р. до 2010 р. збільшилися на 22%, що в абсолютному вираженні становило 13,4 млрд. грн. У загальній структурі обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) саме послуги становлять основну частину. Так, у 2014 р. у загальній структурі реалізованих товарів та послуг вони становили 70,3%.

Водночас спостерігається скорочення обсягу реалізованих послуг населенню. Так, у 2014 р. до 2010 р. темпи зростання скоротилися на 0,5%, що в абсолютному вираженні становило 93,6 млн. грн. За 2014 р. до 2010 р. темпи зростання обсягу реалізованих населенню послуг скоротилися найбільше – на 10,6%, що в абсолютному вираженні становило 2,2 млрд. грн. Таке скорочення обсягу послуг реалізованих населенню з одночасним зростанням загального обсягу реалізованих послуг свідчить про те, що суб'єкти господарювання сектору інформаційних технологій працюють переважно для юридичних осіб та на експорт. Отже, за цим аспектом можна стверджувати про позитивний вплив на розвиток сектору інформаційно-комунікаційних технологій збільшення обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг). Позитивною також є наявність тенденції до збільшення обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами та фізичними особами – підприємцями. Головними чинниками цих тенденцій, на нашу думку, є зростання попиту на товари та послуги сектору інформаційно-комунікаційних технологій України, її достатня конкурентоспроможність на закордонних ринках (через нижчу вартість і виважені терміни реалізації проектів). Головним чинником активізації в ІТ-секторі фізичних осіб – підприємців потрібно вважати тенденцію до започаткування стартапів (короткотермінових проектів, спрямованих на озвиток тієї чи іншої бізнес-ідеї). Позитивною також є наявність тенденції до збільшення обсягів реалізованих послуг, хоча темпи зростання обсягу реалізованих населенню послуг сповільнилися. У 2015 р. експорт послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг становив 1516,2 млн. доларів США, а імпорт був майже у три рази меншим – 537,0 млн. доларів США. Порівняно з 2014 р. експорт зазначених послуг скоротився на 9,5% (98,5 млн. доларів США), а імпорт збільшився на 4,9% (39,3 млн. доларів США).

Узагальнимо виявлені характеристики стану, передумов та чинників розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, а також їх вплив на параметри економічної безпеки держави на рис. 1.

Висновки. Сектор інформаційно-комунікаційних технологій розвивається в позитивному напрямі, проте все ще залишаються негативними такі аспекти: призупинення темпів збільшення кількості суб'єктів господарювання;

уповільнення темпів зростання ролі сектора в зайнятості населення; нераціональна (щодо доданої вартості та інноваційності) структура чисельності суб'єктів господарювання та обсягів діяльності; висока частка «сірого» сектору галузі; недостатня ліквідність і платоспроможність; низький рівень інвестиційної активності та власного капіталу; від'ємний фінансово-економічний стан сектору.

Стан сектору інформаційно-комунікаційних технологій зумовлює позитивний вплив на економічну безпеку держави: посилення макроекономічної безпеки через збільшення обсягу ВВП; удосконалення системи державного управління економічною безпекою через ефективне застосування ІТ-технологій; покращення параметрів соціальної і економічної компоненти економічної безпеки держави через зростання зайнятості і доходів населення; зміцнення грошово-кредитної безпеки шляхом надходження валютної виручки; покращення параметрів зовнішньоекономічної безпеки держави; посилення інвестиційно-інноваційної безпеки держави за рахунок збільшення інвестицій у сектор. У негативному плані стан сектору інформаційно-комунікаційних технологій на економічну безпеку держави виражається в зростанні тінізації економіки через приховування частини діяльності фізичними особами – підприємцями; зниженні технологічної безпеки через продаж (за невеликий кошт) сучасних розробок; зростанні передумов до втрати інтелектуального потенціалу та зниження потенціалу науково-дослідної безпеки держави; послабленні фінансової безпеки безготівкових форм міжнародних розрахунків; зростанні прозорості інформаційно-комунікаційних систем та зниженні рівня інформаційної безпеки.

Перспективи подальших досліджень у цій сфері стосуються обґрунтування механізмів та інструментів державної політики розвитку ІТ-сектора в системі забезпечення економічної безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єсімов С.С. Використання інформаційних технологій як предмет адміністративно-правового регулювання / С.С. Єсімов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2015. – № 827. – С. 24–29.
2. Плескач В.Л. Формування ринку інформаційних послуг в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В.Л. Плескач ; Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2006. – 36 с.

3. Сараєва І.М., Носова Н.І. Вплив розвитку сектору інформаційних технологій на трансформаційні зрушення в економіці України / І.М. Сараєва, Н.І. Носова // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 43. – С. 285–292.
4. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
5. Економічна безпека держави: стратегія, енергетика, інформаційні технології : [монографія] / В.І. Мунтіян, О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенко [та ін.] ; за наук. ред. д.т.н., проф. С.О. Лук'яненко, к.е.н., доц. Н.В. Караєвої. – К. : Ю. Любченко, 2014. – 468 с.
6. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» : Постанова Верховної Ради України від 31 березня 2016 р. № 1073-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1073-19.
7. Діяльність суб'єктів господарювання 2014 : статистичний збірник / За редакцією М.С. Кузнєцової. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 435 с.
8. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України 2015 : статистичний збірник / Відп. за випуск І.С. Петренко. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 44 с.
9. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2015 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ibd/iki_ed/iki_ed_u/kied_15_u.htm.
10. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України. – К. : Державна служба статистики України, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0415.html.
11. Україна у цифрах 2014 : статистичний збірник / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 239 с.
12. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/osp/orps/orps_u/orps_u_12.htm.
13. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності1 у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/operativ/operativ2012/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2011k.htm.
14. Україна у цифрах 2013 : статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. О.Е. Остапчук. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 251 с.
15. Україна у цифрах 2011 : Статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. О.Е. Остапчук. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.

УДК 639.3/351.82

Деренько О.О.
аспірант
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

ОЦІНКА ПОПИТУ НА РИБУ ТА РИБНУ ПРОДУКЦІЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ASSESSMENT OF DEMAND FOR FISH AND FISHERY PRODUCTS IN CONDITIONS OF GLOBAL TRANSFORMATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено підходи до оцінки попиту на рибу та рибну продукцію в умовах глобалізації економіки. Обґрунтовано, що значний дефіцит вітчизняних потужностей зі зберігання, очищення й розбирання, копчення, соління, маринування, фасування й упакування продукції аквакультури, відсутність належних потужностей із приготування рибної кулінарії, найбільш затребуваної кінцевим споживачем, є перешкодами для розвитку ринку риби і повноцінного харчування населення України. Визначено концептуальні підходи до розроблення програми імпортозаміщення риби продукцією аквакультури.

Ключові слова: попит, пропозиція, рибне господарство, аквакультура, глобалізація, конкурентоспроможність, рибальство, рибні запаси.

АННОТАЦИЯ

В статье определены подходы к оценке спроса на рыбу и рыбную продукцию в условиях глобализации экономики. Обосновано, что значительный дефицит отечественных мощностей по хранению, очистке и разделке, копчению, солению, маринованию, фасовке и упаковке рыбной продукции, отсутствие должных мощностей по приготовлению рыбной кулинарии, наиболее востребованной конечным потребителем, являются препятствиями для развития рынка рыбы и полноценного питания населения Украины. Определены концептуальные подходы к разработке программы импортозамещения рыбы и рыбной продукции продукцией аквакультуры.

Ключевые слова: спрос, предложение, рыбное хозяйство, аквакультура, глобализация, конкурентоспособность, рыболовство, рыбные запасы.

ANNOTATION

The article identifies approaches to estimating the demand for fish and fish products in the globalized economy. It is proved that a significant shortage of domestic capacity for storage, cleaning and butchering, Smoking, salting, pickling, packing and packaging of fish products, lack of adequate facilities for cooking fish cooking, the most popular end user is an obstacle to market development, fish and nutrition of the population of Ukraine. Conceptual approaches to development of the program of import substitution of fish products and aquaculture are defined.

Keywords: demand, supply, fisheries, aquaculture, globalization, competitiveness, fisheries, fish stocks.

Постановка проблеми. Важливість галузі рибного господарства у забезпеченні життєвого рівня людей спонукає наукову спільноту до вивчення як методичних, так і концептуальних підходів до його функціонування в сучасних умовах глобальних трансформацій. Рибальство й аквакультура є важливими джерелами продовольства, харчування, доходів. Ці види економічної діяльності забезпечують засоби до існування багатьох людей у світі. У всіх останніх доповідях експертів міжнародних організацій, представників рибного господарства і громадянського суспільства підкреслюється величезний потенціал океанів і внутрішніх водойм. Указане переважно стосується їх нинішнього і майбутнього забезпечення продовольчої безпеки для населення планети, яке, як очікується, у 2050 р. зросте до 9,7 млрд. осіб. Це підтверджує думку науковців про актуальність проведення досліджень щодо оцінки попиту на рибу, рибну продукцію, які в умовах глобалізації економіки є необхідними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На другій Міжнародній конференції з питань харчування, яка пройшла в Римі у листопаді 2014 р., були прийняті Римська декларація і Рамкова програма дій. У них світові лідери підтвердили готовність розробляти і здійснювати на практиці заходи політики, спрямовані на викорінення неповноцінного харчування і перетворення продовольчих систем, щоб забезпечити кожну людину повноцінним харчуванням. Риба і морепродукти як джерело білків і поживних мікроелементів відіграють важливу роль для здоров'я населення, особливо жінок дітородного віку і маленьких дітей. Рибальство й аквакультура вносять унікальну частку в забезпечення здорового харчування [1; 2]. В основі вітчизняних науково-теоретичних досліджень оцінки попиту на рибу та рибні ресурси лежать праці Н. Вдовенко [3–7; 9], О. Золотухіна [7], С. Кваші [9], Ю. Шарило [8; 11]. Практичне вивчення питання в контексті вирішення проблеми забезпечення населення вітчизняною рибою за доступними цінами здійснили такі дослідники, як А. Чуклін [10], К. Рибальченко [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні ринок риби та рибної продукції розвивається динамічно. Цьому сприяють зростання пропозиції продукції на місцевому ринку та поступове розширення її асортименту. Оптова та роздрібна торгівля рибою пов'язана зі споживчим попитом, що, своєю чергою, зростає із переходом від споживання дорогого м'яса до більше дешевої та корисної риби. Хоча рівень споживання риби в Україні досі не досяг рівня 1990 р., він значно збільшився порівняно з 1992–1995 рр. Середня річна норма споживання, яка обґрунтована Інститутом проблем харчування Міністерства охорони здоров'я України, становить 20 кг риби і рибної продукції на одного українця. У 2015 р. споживання риби знизилось до 9 кг

на одну особу. Крім того, купівельна спроможність населення є дуже низькою. Це свідчить про необхідність проведення оцінки попиту на рибу та рибну продукцію задля забезпечення сталого зростаючого значення риби в раціоні харчування наших співвітчизників.

Мета статті полягає в аналізі, вивченні та визначенні підходів до оцінки попиту на рибу та рибну продукцію в умовах глобалізації економіки та посиленні конкурентоспроможності як сектору вітчизняного рибальства, так і сектору аквакультури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ті періоди, коли рибної продукції українці споживали в розрахунку на одну особу близько 17 кг/рік, то частка м'ясних продуктів перевищила 45 кг/рік, а молочних продуктів – 225 кг/рік. Частка риби та рибної продукції, як свідчать статистичні дані за період 1995–2015 рр., у споживчому кошику українців зросла в чотири рази, з 0,13% до 0,55%. Із 1990 р. споживання риби в Україні коливається і скоротилося з 17,5 кг у 1990 р. до 8,4 кг у 2000 р. і зросло до 14,9 кг у 2009 р. Найнижчий показник був у 1994 р. і становив 3,5 кг на особу. За кількості населення України 46,1 млн. ос. у 2009 р. рибна галузь повинна була забезпечити 922,8 тис. т продукції. Але показник становив лише 211,2 тис. т, що у 4,4 рази менше від необхідного.

Збільшилась частка споживачів, які з метою економії купують морожену рибу та її філе. Через коливання курсу валют продажі риби знизилися на 50%. Хоч харчові рибні продукти мають важливе значення, проте їх частка в раціоні та у витратах сімейного бюджету незначні, а попит на таку продукцію знаходиться безпосередньо під впливом ринкових цін. Українці здебільшого споживають вітчизняну свіжу або свіжоморожену рибу, яка не проходить процес переробки. Попитом користуються такі види: заморожена риба (хек, минтай, путасу, тиляпія); копчена риба (лящ, салака, мойва); свіжа риба (короп, карась, сьомга); консерви; морепродукти (кальмари, восьминоги та ін.); сушена риба (щука, бички); ікра та інші делікатеси. Також попитом користується кілька, щука, пеленгас. У видовому складі продукції аквакультури, найбільшим попитом серед населення користуються коропові та рослиноїдні види риб (рис. 1).

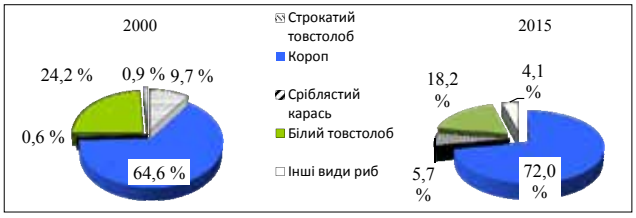

Рис. 1. Видовий склад прісноводної риби, яка користується найбільшим попитом серед населення України

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України

Серед лідерів серед річкових риб виступають короп (10,6%), білий товстолобик, білий амур (13,6%) і карась (5,1%). Слід зауважити, що в 2014 р. збільшилось споживання прісноводної риби за такими видами, як сом – на 75%, судак звичайний – на 36%, короп – на 11%, риби далекосхідного комплексу (строкатий товстолобик, білий амур, білий товстолобик) – на 14%, лящ – на 8%, сріблястий карась – на 22%. Серед риб, які виловили в Україні в 2015 р., у споживанні популярною є скумбрія – 15,5% від загальної кількості спожитої риби, бичок – 13,3%, тюлька – 8,4%, криль – 10,1%.

Нині спостерігається пряма залежність рівня споживання риби від кількості міського населення в будь-якому регіоні України. У Донецькій (частка міського населення 90,4%), Запорізькій (76,6%), та Миколаївській (67,5%) областях цей показник коливається від 15 кг/рік до понад 17 кг/рік. На відміну від указаних областей у Закарпатській (частка міського населення 37,1%), Івано-Франківській (42,9%), Рівненській (47,5%), Тернопільській (43,2%) областях споживалося лише від 8,8 кг/рік до 11,6 кг/рік риби на одну особу. Винятком є Київська область, де частка міського населення становить 60,4%. Рівень споживання риби та рибної продукції досяг там необхідної фізіологічної норми споживання на одну особу. Це пояснюється вищими доходами населення та кращими поставками товарної рибної продукції.

Порівняно з не досить різноманітним раціоном харчування сільських жителів у міських харчування більш різноманітне, висококалорійне, із більшим вмістом білка риби. Жителі міст споживають більше свіжої та мороженої риби, тоді як у раціоні жителів сіл переважає солона, копчена та сушена риба, що пов'язано із традиціями їх харчування. Споживання рибних консервів і напівфабрикатів швидкого приготування вище у містах, аніж у селах, через швидкість та зручність приготування. Частка морської риби більша для жителів міст і становить 28% проти 15% для жителів сіл. Креветки споживає 4% населення, що проживає в селах, і 1% – у містах. Морську капусту також більше споживають у селах (3%).

Крабові палички споживає майже однакова кількість людей обох груп. Кальмари, мідії та рибні напівфабрикати споживають лише в містах, але частка їх незначна – по 1%. За видами риби найбільшою прихильністю споживачів передусім користується свіжа риба – 60%, потім свіжоморожена риба – 13%, копчена риба – 12%, солена риба – 8%, рибні консерви і рибні пресерви – по 3%, в'ялена риба – 2%. Свіжоморожену рибу вживають 19% населення, копчену – 18%, солену – 16%, рибні консерви – 8%, в'ялену – 7%, рибні пресерви – 4%.

Відмінність у структурі споживання між населенням, що проживає в містах і селах, стосується лише мороженої риби (у містах частка споживання мороженої риби – 23%, у сільській місце-

Таблиця 1

Динаміка споживання риби та рибних продуктів в Україні, тис. т

	Роки																
	1995	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Україна	187,5	412,5	533,2	571,8	574,0	586,0	676,5	661,5	710,3	810,8	696,9	667,0	614,3	620,1	662,5	479,4	367,2
АР Крим	10,8	26,4	33,7	31,7	31,5	31,6	36,2	35,9	39,3	41,2	37,2	33,7	30,5	31,0	35,2	– -	
Вінницька	5,8	13,8	19,4	20,9	20,7	20,9	25,7	25,2	25,7	28,0	25,6	27,0	25,2	26,1	26,7	20,4	17,3
Волинська	3,0	5,5	8,0	8,2	9,1	9,7	12,0	12,0	12,0	15,1	11,9	12,7	12,2	12,4	13,3	11,3	8
Дніпропетровська	13,9	32,2	45,5	49,4	49,0	52,0	57,8	57,7	61,4	64,0	54,5	48,2	45,7	48,8	52,3	38,8	28,3
Донецька	20,9	51,3	69,7	70,5	71,7	71,9	81,8	77,8	86,6	98,1	85,2	76,5	70,7	65,8	68,3	50,2	42
Житомирська	4,7	12,1	15,6	17,1	18,1	18,1	18,9	18,7	20,3	22,1	18,9	18,8	16,5	18,5	19,6	16,5	12,5
Закарпатська	2,7	6,3	6,9	6,9	8,4	10,0	11,6	11,8	13,4	15,8	10,9	11,0	9,7	10,2	11,6	10,3	7,2
Запорізька	6,7	18,3	20,4	24,0	23,8	25,3	30,1	28,7	31,3	35,7	30,9	27,1	25,7	25,2	25,6	20,3	16,4
Івано-Франківська	3,2	7,3	7,3	8,8	10,2	11,0	13,9	14,3	14,4	15,6	12,0	12,0	11,4	11,4	11,8	10,0	7,3
Київська	19,2	48,3	61,5	62,2	66,6	66,6	77,0	72,7	84,5	101,8	87,8	87,5	76,5	80,9	91,9	66,9	55,4
Кіровоградська	4,3	8,4	10,8	12,5	11,6	12,2	12,3	12,2	12,1	14,3	11,5	10,7	10,8	11,3	12,8	9,7	8,1
Луганська	10,1	19,9	26,0	26,5	26,1	26,0	31,5	31,1	30,8	38,6	34,2	33,9	29,9	30,7	32,6	22,2	11,9
Львівська	8,0	16,1	19,6	23,5	23,4	23,3	27,9	28,0	31,3	37,9	31,1	28,9	27,5	27,6	28,5	24,1	16,7
Миколаївська	4,9	10,8	13,9	16,7	18,4	18,6	22,0	20,1	21,9	23,7	21,6	19,5	18,3	19,1	20,0	13,4	10,2
Одеська	13,5	28,0	37,8	43,2	39,0	38,3	44,1	42,7	44,5	52,6	44,5	44,4	44,3	42,4	42,5	37,7	28,7
Полтавська	7,1	13,3	16,0	18,9	19,8	19,6	22,8	22,6	22,4	26,4	20,9	20,8	19,7	19,5	20,0	14,1	11,4
Рівненська	3,9	8,9	11,8	12,7	10,2	10,2	12,0	12,2	12,3	14,1	14,1	13,4	12,1	12,5	14,4	9,8	7,7
Сумська	4,5	7,9	10,3	11,4	11,2	11,4	13,3	13,2	13,6	16,1	12,3	13,0	11,5	11,5	12,7	10,0	6,7
Тернопільська	3,3	6,4	7,8	8,8	10,2	10,9	11,2	11,3	11,7	14,3	11,2	11,2	10,1	10,5	11,5	8,2	5,9
Харківська	11,2	22,4	29,2	32,5	30,1	30,9	37,8	37,5	39,0	44,9	36,6	34,4	29,4	30,4	32,6	27,5	18,8
Херсонська	5,2	11,0	12,2	14,2	13,2	14,5	15,9	15,7	18,2	18,8	17,1	16,3	16,3	16,9	16,9	13,6	10,5
Хмельницька	6,0	8,5	11,8	11,5	12,6	12,8	14,5	14,5	14,5	16,6	14,7	14,6	13,0	12,5	14,1	10,5	9,1
Черкаська	7,2	13,6	18,2	19,1	17,8	18,4	20,4	19,8	22,4	26,2	26,0	24,8	22,6	21,0	20,9	15,3	12,9

вості – 11%) та копченої риби (24% і 15% відповідно). За іншими видами продукції відмінність становить 1–2%. 13% населення надає перевагу саме самостійно виловленій річковій рибі.

Уподобання населення України, яке купує рибу і морепродукти, відображено на рис. 2. Для визначення частоти споживання населенням, що проживає в містах і селах, різних видів риби та морепродуктів у 2015 р. доцільно виділити такі основні види: риба свіжа, риба морожена, риба копчена, риба солена, риба в'ялена, рибні консерви, рибні пресерви, морепродукти морожені, рибні снеки, крабові палички, морська капуста (ламінарія).

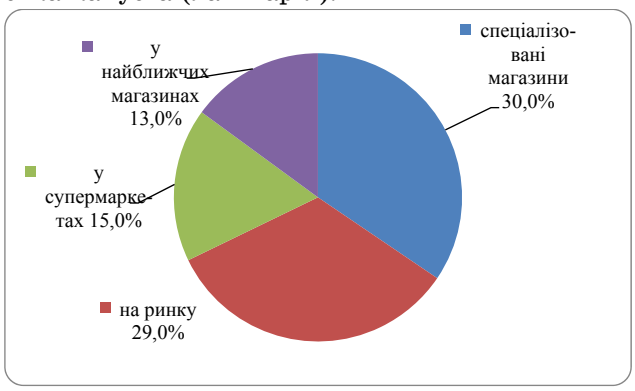

Рис. 2. Розподіл уподобань населення, що проживає в містах і селах, у 2015 р. щодо придбання риби та рибної продукції

Дослідження висвітлюють, що серед населення, яке надало перевагу свіжій рибі, 58% споживають її декілька разів на місяць, 18% – декілька разів на тиждень, 14% – декілька разів на рік, 6% – на свята і 4% – щодня. Копчену рибу 40% споживачів купують декілька разів на місяць, 39% – декілька разів на рік, 29% – на свята, 19% декілька разів на тиждень і 2% купують кожен день. Серед споживачів соленої риби щодня її вживають 4%, декілька разів на тиждень – 18%, декілька раз на місяць – 46%, декілька разів на рік – 33%, на свята – 9%. Морожену рибу декілька разів на місяць споживають 54%, 30% – декілька разів на рік, 18% – на свята, 15% – декілька разів на тиждень, 1% – щодня. Споживання в'яленої риби, рибних консервів, рибних пресервів та рибних снеків майже однакове у межах кожної групи: щодня їх вживають 1–4% населення, декілька разів на тиждень – 13–14%, на місяць – 36–40%, на рік – 44–47%, на свята – 11–19%. Для пресервів та рибних снеків відсоток споживачів, які купують їх на свята, найвищий серед цих продуктів – відповідно 18% і 19%. Пресерви як святкова страва дуже зручні, а рибні снеки часто купують до пива.

Морожені морепродукти, зокрема ракоподібні і заморожені напівфабрикати з риби та морепродуктів, щодня споживають 4% населення, декілька разів на тиждень – 18%, декілька разів на місяць – 62%, декілька разів на рік – 16%, на свята – 5%. Особливість цієї групи продуктів зумовлена тим, що напівфабрикати купують родини для доповнення щоденного меню виробами з риби та морепродуктів, а морожені ракоподібні, зокрема креветки, найчастіше купують до пива. Крабові палички – це продукт, який з'явився на українському ринку більше 10 років тому і набув значної прихильності споживачів як доповнення до святкового столу та продукт, що заміняє рибу і морепродукти в раціоні. Це пояснює високу частку споживачів, що купують крабові палички на свята – 31%. Щодня їх споживають 3% населення, декілька разів на тиждень – 22%, декілька разів на місяць – 30%, декілька разів на рік – 45%. Серед споживачів морської капусти щодня її вживають 6%, декілька разів на тиждень – 21%, декілька разів на місяць – 50%, декілька разів на рік – 23%, на свята – 47%.

До українських регіонів – лідерів у споживанні риби віднесені Одеська область – 18,6 кг/рік та Черкаська – 19,2 кг/рік (яка розташована саме на Кременчуцькому водосховищі, Дніпрі, р. Рось та р. Сула).

Слід звернути увагу на фактори, які впливають на рівень споживання риби та рибної продукції в розрізі адміністративних утворень України. Аналіз статистичних даних показує, що споживання продукції тваринництва (м'яса та м'ясопродуктів) у Житомирській, Вінницькій, Дніпропетровській, Київській, Запорізькій, Полтавській, Херсонській, Сумській, Чернігівській областях у два рази більше, ніж риби, а у Волинській, Донецькій, Закарпатській, Кіровоградській, Львівській, Луганській, Тернопільській, Харківській областях перевищує споживання риби в три рази.

За період з 1999–2015 рр. серед регіонів одними із найбільших, де споживання риби в середньому за місяць у розрахунку на одну особу спостерігалось у Вінницькій (від 1,3 до 2,5 кг), Одеській (від 1,7 до 2,6 кг), Херсонській (від 1,6 кг до 2,4 кг) областях (табл. 1). Найменший рівень споживання зафіксовано у Волинській (від 0,9 до 1,9 кг), Тернопільській (від 0,3 до 1,6 кг) та інших областях. Для аналізу обрано області з високим споживанням риби (Вінницька) та низьким (Волинська).

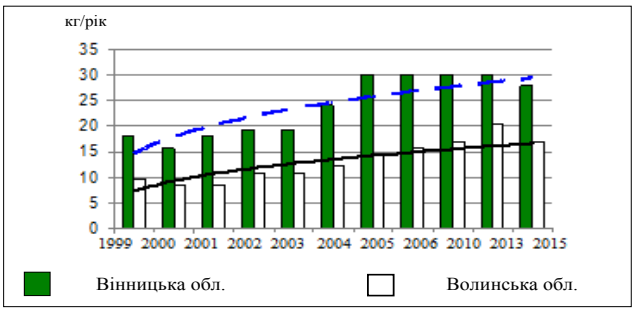

Рис. 3. Динаміка споживання риби у Вінницькій обл. (високе споживання риби) та Волинській обл. (низьке споживання риби)

У Волинській області витрати населення на продукти харчування більші ніж у Вінницькій, проте риби споживається менше (рис. 3 та 4). Причиною, можливо, є доступність населення до водних ресурсів та регіональні особливості розташування водних об'єктів.

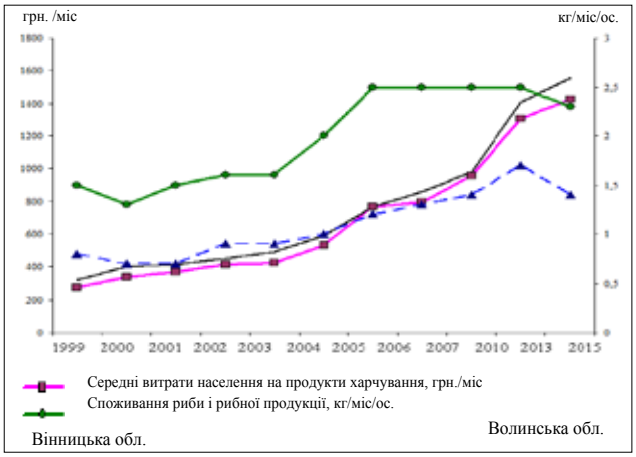

Рис. 4. Динаміка споживання риби і рибопродуктів однією особою в окремих регіонах України

У Вінницькій області налічують 4 849 ставків загальною площею водного дзеркала 24,1 тис. га й об'ємом 248,0 млн. м^3, у Волинській – відповідно 867 шт., 5,1 тис. га, 57,2 млн. м^3, що менше порівняно з Вінницькою на 3 982 шт., 19,0 тис. га, 190,8 млн. м^3. Подібна ситуація також із водосховищами. У Вінницькій області є 52 водосховища площею водного дзеркала 9,6 тис. га, а у Волинській – дев'ять площею 1,9 тис. га, що, відповідно, менше на 43 шт., 7,7 тис. га. Водночас у Вінницькій області об'єм водосховищ становить 293,0 млн. м^3, зокрема корисний – 136,0 млн. м^3, у Волинській області відповідно 36,4 млн. м^3 і 33,2 млн. м^3.

Також важливу роль у споживанні в адміністративних утвореннях (регіонах) України відіграють ціни на рибу. У 2015 р. ціни на рибу та рибну продукцію зросли більше ніж на 50%. За даними Держстату України, протягом 2015 р. у торговій мережі (крім міських ринків) ціни на рибу та рибопродукцію зросли на 52,6%. Переважно спостерігається збільшення цін на морепродукти (186%), консерви рибні в олії (176,7%) та оселедці (152,3%).

За даними територіальних органів Держрибагентства, середня ціна на рибу та рибну продукцію на міських ринках зросла на 55,5%. Вітчизняна жива риба нині залишається єдиним продуктом масового споживання. Реалізовувати її можна без сертифіката походження. Водночас значний дефіцит вітчизняних потужностей зі зберігання, очищення й розбирання, копчення, соління, фасування й упакування рибної продукції, зокрема продукції аквакультури, відсутність належних потужностей із приготування рибної кулінарії, затребуваної споживачем, є перешкодою для розвитку ринку риби і повноцінного харчування населення України.

Висновки. Проведене наукове дослідження дало можливість на основі теоретико-методологічних та організаційних заходів сформулювати такі висновки.

1. Необхідно сприяти забезпеченню зростаючого попиту на рибну продукцію та продукцію аквакультури, виготовлену за новими технологіями, зі свіжої сировини, розфасовану в зручну упаковку, продукцію, яку не потрібно довго готувати: філе, стейки, суримі (крабові та рибні палички).

2. Потрібно розробити програму імпортозаміщення рибної продукції. В Україні немає сировинної бази оселедця, скумбрії, палтуса, сьомги, багатьох інших видів риби, затребуваних покупцем. В Україні є умови, щоб вирощувати камбалу, райдужну форель, сигові, канального сома, окуня, севрюгу, веслоноса, дораду, сибаса, тиляпію.

3. Сектор аквакультури характеризується тим, що в ньому працює дуже багато дрібних виробників із чисельністю працюючих менше п'яти осіб. Така ринкова структура може бути перешкодою у розвитку ринку, оскільки ринок функціонує не найкраще і конкурентоспроможність його невисока.

4. Сектор аквакультури не є диверсифікованим як з огляду на видовий склад об'єктів аквакультури, так і на ті продукти, що пропонуються на ринку, тому потрібні інвестиції в запровадження нових об'єктів аквакультури, збільшення цінності наявного потенціалу на національному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ФАО. 2016 г. Состояние мирового рыболовства и аквакультуры в 2016 г. – Рим. – 216 с.
2. Спільна рибна політика ЄС : Регламент від 11.12.2013 № 1380/2013 // Офіційний вісник Європейського Співтовариства L354/22.
3. Gechbaia B. Coordination of process standartization and methodology of state regulation of agrarian sector / Gechbaia B., Vdovenko N. // Moambe. – 2016. – № 23. – С. 17–21.
4. Вдовенко Н.М. Роль «синьої економіки» в глобальному і національному розвитку / Н.М. Вдовенко // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми, перспективи : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (Житомир, 28–29 квітня 2016 р.). – Житомир : КІБІТ, 2016. – 136 с.
5. Хижняк Ю.А. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Ю.А. Хижняк, Н.М. Вдовенко // ScienceRise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
6. Вдовенко Н.М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н.М. Вдовенко // ScienceRise. – 2015. – № 5/3(10). – С. 39–45.
7. Золотухін О. Рибництво: документальне оформлення. Облік вирощування товарної риби / О. Золотухін // Баланс-Агро. – 2011. – Ч. 3. – № 28(256). – С. 10–14.
8. Шарило Ю.Є. Державне регулювання аквакультури у контексті світового досвіду / Ю.Є. Шарило, К.О. Рибальченко //

Materialy X mezinarodni konference “Nauka i inowacja-2014”, Польша, Przemyśl, 07-15 pazdziernika, 2014. – V. 3. – Ekonomiczne nauki: Przemyśl. Nauka i studia, 2014. – С. 90–92.
9. Кваша С.М. Аквакультурне виробництво: від наукових експериментів до промислових масштабів / С.М. Кваша, Н.М. Вдовенко // Інвестиції практика та досвід. – 2011. – № 20. – С. 7–11.
10. Чуклин А.В. Регуляторная политика государства и механизмы ее реализации в аграрном секторе экономики / Н.М. Вдовенко, А.В. Чуклин // Материалы Международной научно-практической конференции «Украина – Болгария – Европейский Союз» (11–17 сентября 2014 г.). Т. 1. – Варна-Херсон : Наука и экономика, 2014. – С. 79–84.
11. Shepelev V. The experience of agri-food market regulation in the European Union under globalization / V. Shepelev, N. Vdovenko // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 5/5(25). – С. 65–70.
12. Конвенція Організації Об’єднаних Націй з морського права та Угоди про впровадження частини XI цієї Конвенції (OJ L 179, 23.6.1998, С. 3).

УДК 330.341.1

Козлянченко О.М.
здобувач кафедри економічної теорії
Чернігівського національного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

THEORETICAL ASPECTS OF CRISIS STATE REGULATION AGRICULTURAL MACHINERY BUILDING

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти державного антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування. Проаналізовано функції антикризового регулювання галузі. Розглянуто складники державного антикризового механізму та виявлено властивості системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування як об'єкта антикризових перетворень.

Ключові слова: державне антикризове регулювання, галузь, сільськогосподарське машинобудування, кризові явища, антикризовий механізм, система антикризового регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты государственного антикризисного регулирования сельскохозяйственного машиностроения. Проанализированы функции антикризисного регулирования отрасли. Рассмотрены составляющие государственного антикризисного механизма и выявлены свойства системы антикризисного регулирования сельскохозяйственного машиностроения как объекта антикризисных преобразований.

Ключевые слова: государственное антикризисное регулирование, отрасль, сельскохозяйственное машиностроение, кризисные явления, антикризисный механизм, система антикризисного регулирования.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of crisis management public agricultural machinery building. analyzes the functions of crisis management industry. The components of the state anti-crisis mechanism and revealed properties of the system of crisis management agricultural machinery building crisis as object transformations.

Keywords: government crisis management, branch, agricultural machinery, crisis, crisis mechanism, crisis management system.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, яка в процесі свого розгортання породжує економічну кризу в багатьох країнах світу, особливо гостро поставила проблему ролі держави в ринковій економіці і змусила уряди та центральні банки вживати швидких і масштабних рішень щодо підтримання стійкості фінансової системи країн, забезпечення ліквідності банківської системи, підтримання виробництва й економічного зростання. Політика держави у кожній окремій галузі має ґрунтуватися на знанні економічних процесів, достовірних багатоваріантних прогнозах та мати антикризову спрямованість. Сільськогосподарське машинобудування є складовою частиною агропромислового комплексу, основне завдання якої – забезпечити аграрне виробництво надійною і високоякісною технікою. При цьому існує факт наявності дисбалансу розвитку сільськогосподарського машинобудування, а тому пошук науково обґрунтованих шляхів відродження галузі є важливим завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання сільськогосподарського машинобудування розглядали такі вчені, як Л.І. Абалкин [28], А.В. Босенко [1], Л.Б. Колінець [5], О.В. Курінна [6], І.А. Маркіна [9], О.В. Мягкова [13; 14], Л.В. Пельтек [18], Н.В. Сапа [24], Г.Г. Фетисов [27], О. Чечель [29].

Мета статті полягає у вивченні теоретичних основ державного антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування для подальшої розробки антикризових механізмів та заходів протидії виникненню кризових явищ у галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування антикризової політики держави повинно відбуватися на основі виважених рішень у сфері економіки галузей національного господарства, які будуть сприяти нарощуванню їх потенціалу, збалансованості міжгалузевих відносин, зниженню впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків, посилення яких може привести до створення кризових ситуацій. Стабільний економічний розвиток та економічне зростання повинні бути основною метою державного антикризового регулювання. Реалізація антикризової політики урядом має бути орієнтована не лише на подолання передумов і наслідків кризи, а й на забезпечення трансформаційних змін в економіці.

Зважаючи на викладене вище й узагальнюючи наявні теоретичні здобутки [26, с. 4; 3, с. 65; 4, с. 130], сформулюємо доповнене тлумачення терміну «державне антикризове регулювання галузі» як особливого процесу, за допомогою якого держава здійснює вплив на галузь і створює умови для виходу на сучасний технологічний конкурентний рівень із метою скорочення термінів і зменшення глибини кризи, а також пом'якшення її негативних соціально-економічних наслідків. На нашу думку, дане визначення найточніше характеризує цільовий напрям дій із боку органів державної влади. Відповідно до даного визначення, державне антикризове регулювання галузі сільськогосподарського машинобудування повинне виконувати такі функції:

– моніторинг стану галузі та виявлення кризи або її ознак;

– вироблення заходів стабілізації економіки галузі під час кризових потрясінь;

– захист ключових підприємств, які наявні в галузі, від кризових процесів, що з'являються в економіці.

Відповідно до етапів виникнення кризи має бути розроблений певний механізм державного антикризового регулювання галузі машинобудування для АПК. Розробка методики вибору антикризової стратегії держави, а також практичних рекомендацій для з'ясування питань організації державного антикризового управління потребує розгляду низки проблем, що безпосередньо пов'язані з критеріями формування антикризової стратегії. Для цього, на нашу думку, потрібно передусім з'ясувати наукові підходи до трактування поняття «механізм».

Звертаючи увагу на використання терміну «механізм», потрібно розуміти, що його розробка можлива лише за умови визначення конкретного об'єкта з необхідним уточненням його сутності. На проблему використання терміну «механізм» в економіці звертали увагу класики філософії та політекономії у XVIII–XIX ст. Наприклад, Г. Гегель під механізмом розумів наукову категорію, в якій втілюється форма об'єктивного, та виправдовував застосування цього терміну як загальної логічної категорії [16, с. 386]. Своєю чергою, К. Маркс під механізмом розумів пов'язані в єдине ціле елементи системи господарства та (або) розвитку суспільної системи [10, с. 633].

Очевидно, що застосування терміну «механізм» можна вважати конкретним у технічних науках, тоді як в економіці він має прикладне призначення для опису окремих процесів та (або) об'єктів, що вимагає пояснення його змісту. Значна кількість процесів та об'єктів дослідження в економіці призводить до різного сприйняття самого терміну «механізм» багатьма вченими (табл. 1).

Із наданих визначень самого поняття «механізм» можна дійти висновку, що в економіці він представляє собою певну систему з пов'язаними між собою підсистемними елементами, має впорядковану діяльність та керованість, передбачає використання форм і методів суб'єктами управління ним, а також багаторівневість конструкції. Ці характеристики самого поняття «механізм» є базовими для розробки механізму антикризового державного регулювання галузі сільськогосподарського машинобудування.

Антикризове державне регулювання полягає у здатності державних інституцій у процесі управління використати найбільш ефективні форми та методи, що нададуть допомогу суб'єктам господарювання протистояти кризовим тенденціям, що є необхідним засобом проведення антикризової державної політики задля розвитку машинобудування для АПК та національної економіки в цілому [9, с. 50].

Важливими складниками державного антикризового механізму є такі: економічний, правовий, інноваційний механізми, а також механізм антикризової стійкості.

Економічний антикризовий механізм державного регулювання сільськогосподарського машинобудування передбачає діагностування й оцінку стану економічної системи, аналіз зовнішнього середовища та можливих негативних впливів, організацію та управління соціально-економічною інфраструктурою, оптимізацію фінансового забезпечення, формування антикризової інвестиційної політики та планування, вирішення проблем з нерентабельними секторами національної економіки [17, с. 350].

Цей механізм органічно доповнюється правовим механізмом, у складі якого найбільш доцільними з точки зору державного управління є фінансова санація (її перевагою є те, що органи державної влади отримують можливість контролювати сегменти економіки, які знаходяться у кризовому стані, обмежуючи повноваження основних суб'єктів господарчої діяльності аж до виходу з кризи) та зовнішнє управління (запобігання розвитку кризи за рахунок розробки і впровадження антикризових організаційних та економічних заходів, спрямованих на санацію конкретного сегменту економіки) [24, с. 106; 27, с. 32].

У межах державної стратегії економічного розвитку галузі інноваційний антикризовий механізм передбачає: прогнозування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі з виділенням основних зон ризику, тобто зон, які найбільш слабко протистоять кризам;

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «механізм»

Автори	Механізм – це:
Д.А. Новікова	система, що визначає порядок будь-якого виду діяльності або сукупність правил, законів і процедур, які регламентують взаємодію учасників організаційної системи та прийняття ними управлінських рішень
М.М. Мойсеєв	система процедур, що формують рішення або правила його прийняття
Л.І. Абалкін	має на увазі те, що вміщує в собі різноманітні гнучкі форми і методи господарювання, їхню відповідність мінливим умовам економічного розвитку і характеру завдань, які розв'язуються
Г.В. Саєнко, О.О. Папаїка	система взаємодії організаційної субстанції на різних рівнях суспільних відносин

Джерело: складено на основі [24, с. 112; 12, с. 205; 28, с. 3; 23, с. 247]

виявлення необхідних ресурсів для створення антикризових інновацій та визначених пріоритетів економічного розвитку, які поєднуються в антикризовій стратегії. Складна аналітична робота, що передбачена інноваційним антикризовим механізмом, виправдовується лише з точки зору відповідності витрачених ресурсів реальним результатам збереження позитивної динаміки розвитку [29, с. 85].

Іншим важливим механізмом державного регулювання, що безпосередньо поєднується з інноваційним, може вважатися механізм антикризової стійкості, який здатен забезпечити відтворення умов, за яких система може повернутися до стану економічної та соціальної рівноваги після кризи. У даному разі йдеться про розробку заходів щодо забезпечення фінансової і в цілому ресурсної стійкості, адаптивної здатності організаційної структури управління економікою та державного управління, необхідної динаміки змін у науково-технічному озброєнні національної економіки та її галузей, правового регулювання відносин держави та суб'єктів господарської діяльності, вирішення проблем безпеки [27, с. 31].

На основі аналізу теоретичної бази з проблематики кризових явищ [5; 18, с. 100; 15, с. 181; 20, с. 130; 21, с. 202; 22; 8, с. 131; 26] виявлено такі властивості системи антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування як об'єкта антикризових перетворень:

– на кожному історичному етапі стан системи є продуктом досягнутого рівня суспільного розвитку і залишається стійким доти, доки йому відповідає;

– ефективність функціонування даної системи залежить від ступеня відповідності її елементів і взаємозв'язків досягнутому рівню розвитку суспільства;

– оскільки соціально-економічна дійсність у цілому являє собою потік безперервних і різноманітних кількісних та якісних змін, будь-яка система є нестійким утворенням, що перебуває в постійному вдосконаленні;

– система антикризового регулювання, як і будь-яка інша, може ефективно функціонувати тільки за умови злагодженості й цілеспрямованості дій її елементів;

– існування антикризових систем можна охарактеризувати як одночасне перебування у двох взаємовиключних станах – рівновазі та динаміці. Ідеальний стан, або стан економічної рівноваги, практично недосяжний. Але навіть якщо вона й буде досягнутою, постійний рух економіки зруйнує цю рівновагу. Це порушення рівноваги може мати негативні наслідки, але одночасно завдяки йому забезпечується економічне зростання;

– у системі швидкість і напрям розвитку окремих елементів, придбання ними нових якостей можуть істотно відрізнятися. Це призводить до порушення основних пропорцій і відповідностей між сторонами діяльності, появи внутрішніх протиріч. Виникає завдання синхронізації й ув'язування циклів розвитку елементів системи;

– процес розвитку є постійним рухом від одного стійкого стану соціально-економічної системи до іншого. Рушійною силою такої еволюції виступають постійно виникаючі порушення рівноваги між окремими елементами та процесами, що визначають ефективність відтворювального процесу системи антикризового регулювання в цілому;

– можливості системи задовольняти головну мету функціонування визначаються, з одного боку, її здатністю до розвитку (потенціалом розвитку, економічного зростання), а з іншого – здатністю адаптації до змін, що відбуваються як усередині системи, так і поза нею;

– для забезпечення своєчасних та адекватних перетворювань у системі необхідно вести роботу з аналізу й прогнозування криз, що змінюються, соціально-економічної дійсності. При цьому як об'єкти прогнозування й керування варто розглядати не елементи системи, а процеси в плані досягнення максимальної пропорційності й збалансованості темпів їхнього протікання.

Процеси, що протікають у системі державного антикризового регулювання, можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. У першому випадку вони визначаються як послідовна зміна явищ і станів, що спостерігається в розвитку будь-чого й підпорядковується об'єктивним законам соціально-економічного розвитку. Ці процеси варто розглядати як екзогенні щодо системи, оскільки остання, хоча й формується з урахуванням об'єктивних законів і закономірностей розвитку суспільства, містить істотний елемент суб'єктивізму як щодо пізнання законів і закономірностей цього розвитку, так й у визначенні форм, методів їхнього обліку [27, с. 35]. Основними характеристиками об'єктивних процесів, на нашу думку, є напрями, траєкторії й темпи змін, що відбуваються, а також зовнішні ефекти, що виникають унаслідок їхнього протікання – як позитивні, так і негативні.

Суб'єктивні процеси є послідовністю дій, спрямованою на досягнення будь-якого результату, і на поверхні явищ виявляються як процеси управління. Такі процеси цілком ендогенні антикризовій системі й поряд із названими вище параметрами характеризуються певною цільовою спрямованістю, часом протікання й потенціалом розвитку елементів, що підлягають перетворенню [5].

Ефективність процесів регулювання багато в чому визначається тим, наскільки повно враховуються параметри об'єктивних процесів і наскільки ефективними виявляються заходи, спрямовані на синхронізацію темпів їхнього протікання й запобігання або мінімізації несприятливих ефектів розвитку.

Формуючи цілісну систему поглядів про антикризові перетворення на макроекономічному рівні, з огляду на основні властивості

системи, нами сформульовано перелік вимог до антикризового регулювання галузі машинобудування для АПК в умовах світових економічних криз, які представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, вимоги до антикризового регулювання згруповано за двома блоками, перший з яких – урахування характеру регулюючих впливів у галузі – у загальному вигляді покликаний урахувати той факт, що на сьогоднішній день завдання органів регулювання не повинні зводитися до розробки та реалізації заходів, які сприяють подоланню кризової ситуації та її наслідків. Ці завдання мають повною мірою враховувати особливості розвитку галузі, глибинні причини виникнення кризових явищ.

Зведення решти вимог щодо антикризового регулювання в умовах світових економічних криз до блоку «Врахування всіх можливих наслідків і взаємозв'язків» зумовлене необхідністю врахування безперервності й нерівномірності протікання процесів змін усередині системи та в оточуючому середовищі.

У цьому плані досягнення стану динамічної рівноваги системи й середовища припускає безперервне внесення змін до системи. Причому з існуванням глибокої взаємозалежності та взаємообумовленості між елементами і процесами, що протікають у системі, будь-який регулюючий вплив не може бути реалізованим без обліку всіх можливих наслідків і взаємозв'язків. З огляду на різноманіття областей та інструментів регулювання, їхній взаємозв'язок і взаємозумовленість під час розробки форм і методів антикризових впливів необхідно забезпечувати шляхом виконання перелічених у межах даного блоку вимог [5]. Система антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування представлена на рис. 2.

Недооцінка зазначених вимог системного й ситуаційного підходів приводить до стану, коли довільний набір не об'єднаних за цільовою спрямованістю заходів антикризового регулювання в умовах світових економічних криз, сформованих без потрібного зв'язку з механізмами їхньої практичної реалізації, викликає ще більші порушення пропорцій у функціонуванні елементів системи, зниження ефективності її функціонування та наростання кризи. На нашу думку, у даному разі виникає необхідність проведення політики регулювання кризових явищ.

Ефективність державного антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування прямо залежить від правильності вибору відповідних стратегії і тактики [1, с. 17]. Можна виділити низку критеріїв цього вибору. На нашу думку, найповніше критерії об'єднує та систематизує теорія життєвого розвитку галузі, оскільки від того, на якому етапі життєвого циклу перебуває галузь, будуть залежати заходи антикризового регулювання.

Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного і соціального збитку, викликаного дією кризи. При цьому необхідно зазначити, що транс-

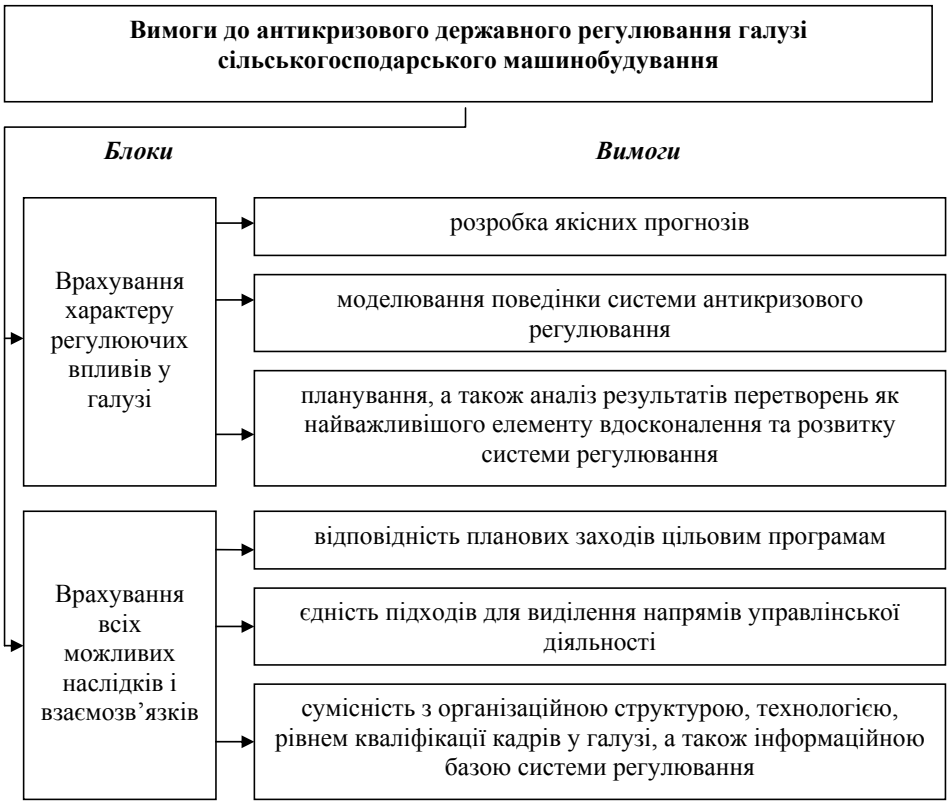

Рис. 1. Загальні вимоги антикризового державного регулювання галузі

формація неефективних підприємств і галузей є важливим чинником ринкової економіки, забезпечує її зростання і розвиток. У процесі здійснення державного регулювання особлива увага повинна приділятися галузевій політиці, що спрямована на якісні та кількісні перетворення всіх секторів економіки. Головною функцією галузевої політики є вибір пріоритетних галузей розвитку господарського комплексу.

Заходи галузевої політики в період кризи направляються на подолання спаду виробництва, його стабілізацію, а потім – на економічне зростання. Центральна її ланка – цілеспрямована зміна структури виробництва відповідно до суспільних потреб, конкурентних переваг галузі.

Минулі роки реформування не виробили суспільно визнану, теоретично чітку та практично діючу політику щодо сільськогосподарського машинобудування. Розробка дієвої антикризової галузевої політики являє собою спосіб виходу з кризового стану та здійснення реструктуризації галузі. Така думка простежується в усіх наукових виданнях, що розглядають проблеми антикризової політики [13, с. 50; 7, с. 87; 31, с. 140; 19, с. 187]. У них визначається потреба:

– державного втручання з метою реалізації пріоритетів національної структурної політики, що базується на чітко сформульованих стратегічних цілях і національних конкурентних перевагах;

– активізації промислової політики з виділенням галузевих пріоритетів і залученням інвестицій;

– істотного розширення державного попиту і використання його як найважливішого фактора підвищення ділової активності;

– формування потужних вітчизняних транстериторіальних корпорацій.

Як зазначає у своїй роботі О.В. Мягкова, антикризова галузева політика за характером охоплення проблем, функціональної спрямованості машинобудування для АПК, системи його регуляторів має включати чотири головних складника: економічне діагностування виробничого процесу підприємств сільськогосподарського машинобудування; середньотермінове і довготермінове прогнозування розвитку галузі; регіональні комплексні програми із розвитку машинобудування для АПК; оцінку у кількісному та якісному відношенні економічного потенціалу окремих підприємств та галузі в цілому [13, с. 50–51].

Висновки. Необхідність державного антикризового регулювання сільськогосподарського машинобудування пояснюється тим, що дана галузь підпадає під вплив різних видів криз, що, своєю чергою, потребує застосування конкретних заходів. На нашу думку, дані заходи мають бути різними залежно від стадії життєвого циклу розвитку галузі та етапів розгортання кризи. Подальше дослідження даного питання потребує вивчення, узагальнення та використання зарубіжного досвіду у сфері антикризового регулювання галузі сільськогосподарського машинобудування.

Рис. 2. Система антикризового регулювання машинобудування для АПК (авторська розробка)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Босенко А.В. Стратегія державного регулювання АПК / А.В. Босенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(4). – С. 17–24.
2. Гречанюк Д.О. Концепція життєвого циклу галузі у діяльності машинобудівних підприємств / Д.О. Гречанюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2013. – Вип. 1(61). – С. 71–81.
3. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / В.М. Гриньова, М.М. Новікова ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 736 с.
4. Жаліло Я.А. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / За заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
5. Колінець Л.Б. Вимоги до антикризового регулювання економіки в умовах світових економічних криз / Л.Б. Колінець // Ефективна економіка. – 2010. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.
6. Курінна О.В. Напрями реалізації антикризової політики держави в процесі подолання фінансової кризи / О.В. Курінна // Науковий вісник академії муніципального управління. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 9. – С. 164–171.
7. Лепьохіна О.В. Сільськогосподарське машинобудування в системі економічної науки / О.В. Лепьохіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 87–90.
8. Литвин Н.М. Система антикризового державного регулювання в Україні / Н.М. Литвин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – № 52. – Ч. 2. – С. 131–132.
9. Маркіна І.А. Обґрунтування механізму антикризової державної політики / І.А. Маркіна, І.В. Черниш // Наукові записки національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 25. – С. 50–55.
10. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения ; 2-е изд. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960. – Т. 23. – Ч. II. – 458 с.
11. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О.І. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 82–91.
12. Моисеев Н.Н. Человек, среда, общество : [монография] / Н.Н. Моисеев. – М. : Наука, 1982. – 240 с.
13. Мягкова О.В. Державне антикризове регулювання розвитку машинобудування в Україні: проблеми та перспективи : [монографія] / О.В. Мягкова. – К. : КиМу, 2011. – 459 с.
14. Мягкова О.В. Економічна сутність кризових явищ та заходи державного антикризового регулювання / О.В. Мягкова // Державне управління та місцеве самоврядування. Серія «Управління». – К., 2009. – Вип. 2(8). – С. 238–247.
15. Пельтек Л.В. Напрями стратегічної орієнтації державного регулювання розвитку промислових галузей і організацій / Л.В. Пельтек // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 181–183.
16. Осипов Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма : [монография] / Ю.М. Осипов. – М. : МГУ им. М. Ломоносова, 1987. – 400 с.
17. Павлов О. Антикризові механізми державного регулювання соціально-економічного розвитку / О. Павлов // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2010. – Вип. 4. – С. 349–355.
18. Пельтек Л.В. Підходи щодо оцінки державного регулювання економічного зростання промислових підприємств / Л.В. Пельтек // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 99–101.
19. Петруха С. Антикризове регулювання аграрного сектору економіки в умовах реформування зони вільної торгівлі з ЄС / С. Петруха // Економіст. – 2015. – № 3. – С. 17–20.
20. Підгірний В.В. Проблеми державного регулювання промислового виробництва в Україні та шляхи їх вирішення / В.В. Підгірний // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 128–134.
21. Плескач М.О. Методологічні особливості антикризового регулювання української економіки / М.О. Плескач // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.4. – С. 202–206.
22. Покотило Д.В. Пріоритети реформування системи антикризового регулювання в Україні / Д.В. Покотило [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis.kneu.kiev.ua.
23. Саєнко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії : [монографія] / Г.В. Саєнко, О.О. Папаїка. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
24. Сапа Н.В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління / Н.В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 38. – С. 106–116.
25. Степаненко С.В. Еволюція наукових поглядів і вибір концепцій підвищення ефективності державного регулювання процесів економічного розвитку / С.В. Степаненко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2(41). – С. 1–8.
26. Стьопочкін А.І. Система державного регулювання розвитку національної економіки / А.І. Стьопочкін // Ефективна економіка. – 2010. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.
27. Фетисов Г.Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы / Г.Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – № 34. – С. 31–41.
28. Хозяйственный механизм общественных формаций : [монография] / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. – М. : Мысль, 1986. – 296 с.
29. Чечель О. Принципи та механізм державного регулювання економіки / О.Чечель // Демократичне врядування. – 2014. – Вип. 13. – С. 85–95.
30. Широкова Г.Д. Жизненный цикл организации: концепции и практика / Г.Д. Широкова. – СПб. : Гос.ун-т, 2008. – 480 с.
31. Якименко О. Особливості стратегічного управління розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування / О. Якименко // АПК. – 2013. – № 9. – С. 138–144.

УДК 001.38

Курило Л.І.
доктор економічних наук, професор
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Удовиченко С.М.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції
Національної академії аграрних наук України

Сльозко Т.М.
кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейського центру фундаментальних досліджень
Науково-дослідного інституту соціально-економічного розвитку

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЕКОНОМІКИ З ОГЛЯДУ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАУКИ

THE INNOVATION ECONOMY IN VIEW OF THE DEVELOPMENT OF SCIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто рейтинги з визначення рівня інноваційності країн та місце України у світовому економічному просторі. Досліджено вплив наукової діяльності, у тому числі й аграрної, на інноваційність економіки країни. Визначено, що українська наука, зокрема аграрна, потребує розвиненої інфраструктури провайдингових утворень для ефективної трансформації наукових розробок в інноваційну конкурентоспроможну продукцію. Проаналізовано забезпеченість науковими кадрами та фінансування науки в цілому й аграрної науки зокрема протягом останніх років.

Ключові слова: інноваційність, рейтинг, аграрна наука, наукові кадри, провайдинг, фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены рейтинги по определению уровня инновационности стран и место Украины в мировом экономическом пространстве. Исследовано влияние научной деятельности, в том числе и аграрной, на инновационность экономики страны. Определено, что украинская наука, в частности аграрная, нуждается в развитой инфраструктуре провайдингових структур для эффективной трансформации научных разработок в инновационную конкурентоспособную продукцию. Проанализирована обеспеченность научными кадрами и финансирование науки в целом и аграрной науки в частности в течение последних лет.

Ключевые слова: инновационность, рейтинг, аграрная наука, научные кадры, провайдинг, финансирование.

ANNOTATION

Rating on determination of level of innovativeness of countries and place of Ukraine is considered in outer economic space. Influence of scientific activity is investigational, including agrarian, on innovativeness of economy of country. Certainly, that Ukrainian science in particular agrarian needs the developed infrastructure of провайдингових structures for effective transformation of scientific developments in innovative competitive products. Material well-being is analysed by scientific shots and financing of science on the whole and agrarian science in particular during the last years.

Keywords: innovation, ranking, agricultural science, brainpower, provayding, financing.

Постановка проблеми. Інноваційна активність суб'єктів господарювання визначає економічне зростання кожної країни. На світових ринках лідерство економік пов'язують винятково з використанням інновацій, які забезпечують збільшення обсягів продажів, зниження собівартості продукції, підвищення фондоозброєності та продуктивності праці, рентабельності виробництва та покращення рівня життя людей. Отже, створення стабільної конкурентоспроможної економіки можливо лише з формуванням національної інноваційної системи України. Велику роль у цьому процесі відіграють рівень розвитку науки та ефективність наукової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вивчення сутності й особливостей активізації інноваційних процесів на основі наукової діяльності розглянуто в працях Ю.М. Бажала, О.В. Кендюхова, А.А. Чухна, у тому числі в аграрній сфері – в роботах С.А. Володіна, О.В. Крисального, Л.І. Курило, П.Т. Саблука, С.О. Тивончука, О.Г .Шпикуляка та ін.

Мета статті полягає у дослідженні впливу наукової діяльності, у тому числі й аграрної, на інноваційність економіки країни, розгляді рейтингів із визначення рівня інноваційності країн та місця України у світовому економічному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробнича діяльність промислових і сільськогосподарських підприємств України за продуктивністю й ефективністю здебільшого відстає від країн – членів Європейського Союзу. Низький рівень використання інновацій негативно позначається на економічному, політичному і соціальному становищі країни.

Рівень інноваційності країн визначається багатьма міжнародними організаціями, й Україна представлена в кожному рейтингу.

Дослідження індексу Global Innovation Index (GII) проводяться Корнуольским університетом, бізнес-школою ISEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності з 2007 р. й охоплює 142 країни, які сукупно виробляють 99,5% світового ВВП і в яких проживає 95% населення планети [1].

GII охоплює 84 різних показники, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу з різними рівнями економічного розвитку, тому цей індекс розраховують як зважену суму оцінок двох груп показників:

– наявних ресурсів та умов для проведення інновацій;

– досягнутих практичних результатів упровадження інновацій.

Таким чином, підсумковий GII – це співвідношення витрат і ефекту, що дає змогу об'єктивно оцінити ефективність зусиль щодо розвитку інновацій у кожній країні. У 2013 р. Україна посіла 71-е місце, у 2015 р. перемістилася на сім позицій вище – на 64-ту сходинку. Перші позиції в рейтингу вже кілька років поспіль займають Швейцарія, Швеція, Великобританія, Нідерланди, США. У 2013 р. такі країни, як Польща, Росія, Туреччина, Білорусь, були на 49-му, 62-му, 68-му, 77-му місці, а в 2015 р. відповідно на 46-му, 48-му, 58-му, 53-му.

Україна посіла 99-е місце в рейтингу кращих країн світу за The Good Country Index серед 125 країн. Утім, за одним показником Україна потрапила у лідируючу групу і стала 13-ю за категорією «наука і технології». На першому місці у цій категорії опинилися Великобританія і США. Сусідами України в інноваційній категорії стали Німеччина і Франція (11-е і 12-те місця відповідно), а також Данія і Бельгія (14-е і 15-те місця), Білорусь – на 36-му місці, Казахстан – на 109-му. Аналітики враховували внесок країн у розвиток людства по семи категоріях, серед яких – наука, культура й охорона здоров'я. У категорії «наука і технології» оцінювалися такі параметри: чисельність студентів-міжнародників, кількість патентів і технологій на експорт, а також міжнародних публікацій і нобелівських лауреатів. Для оцінки використовували дані ООН, Світового банку та інших міжнародних інститутів [2].

У рейтингу найбільш інноваційних економік світу за версією агентства Bloomberg у 2015 р. Україна перемістилась на 33-тє місце з 49-го у 2014 р., у 2016 р. була на 41-му місці із загальним показником 56,77 пункти. Першими в рейтингу найбільш інноваційних економік є Південна Корея, Німеччина і Швеція. У перелік перших десяти країн також потрапили Японія, Швейцарія, Сінгапур, Фінляндія, США, Данія і Франція [3].

Згідно зі «Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2016–2017», опублікованому Всесвітнім економічним форумом, Україна за рік утратила кілька позицій – з 79-ї перемістилась на 85-ту. На сходинці вище – Намібія, нижче – Греція (86-е місце). Серед факторів, що найбільш негативно впливають на бізнес в Україні, експерти назвали корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну урядову бюрократію та доступ до фінансування. Також на послаблення конкурентоспроможності чинять тиск злочинність, погане здоров'я населення і малоосвічена робоча сила. У п'ятірці лідерів знаходяться Швейцарія, Сінгапур, США, Нідерланди та Німеччина. На 36-му місці – Польща, 43-му – Росія, 53-му – Казахстан, 55-му – Туреччина [4].

Стратегічно важливе значення для країни має підвищення ефективності інноваційної діяльності аграрних підприємств, що тісно пов'язано з якісним розвитком наукової сфери. Тільки затребувані інновації можуть радикально вплинути на ефективність сільського господарства і конкурентоспроможність продовольчої продукції.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, вітчизняне сільське господарство забезпечує понад 38% експортного потенціалу держави. Загальний обсяг коштів, одержаних від експорту аграрної продукції у 2015 р., становив 11,1 млрд. дол. США. Основу товарної структури українського аграрного експорту становили зернові культури – 16% від загального експорту, жири та олії – 9% та олійні культури – 4%. Україна мала рекордний обсяг експорту – 35 млн. т зернових і посіла третє місце за їх експортом у світі. Вона є світовим лідером по експорту олії та меду [5].

Важливу роль у цьому процесі відіграє аграрна наука. Результати досліджень, наукове супроводження сільськогосподарського виробництва є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання агропромислової галузі, яка забезпечує продовольчу безпеку держави. Стримування розвитку активного взаємозв'язку науки з виробництвом уповільнює хід інноваційного оновлення економіки країни.

Підвищення ролі науки вимагає здійснення якісних змін наукових кадрів, створення умов для їх ефективного функціонування.

Якщо проаналізувати динаміку чисельності наукових працівників Національної академії аграрних наук України (далі – Академія), то стає очевидним поступове зменшення їх загальної кількості – від 5 667 у 2005 р. до 4 189 осіб у 2015 р. (табл. 1). За роками також знижується кількість докторів і кандидатів наук.

Щодо співвідношення докторів і кандидатів наук до загальної чисельності науковців, то цей показник збільшився від 41,5% до 45,6%, що свідчить про позитивну тенденцію щодо якісного оновлення кадрів. Спостерігається також збільшення кількості докторів наук до загальної кількості наукових працівників – від 6,9% у 2005 р. до 7,8% у 2015 р. та кандидатів – від 34,6% до 37,8% відповідно.

Активізація інноваційних перетворень в Україні вимагає стимулювання процесів створення та освоєння наукових розробок. Українська наука, зокрема аграрна, потребує розвиненої інфраструктури провайдингових утворень, щоб працювала схема трансформації наукових розробок в інноваційну конкурентоспроможну продукцію.

Діяльність провайдингових структур спрямовується на забезпечення процесу формування, втілення у життя й подальшого супроводу організаційних заходів щодо створення та просування на ринок нових конкурентоспроможних товарів або послуг, які є результатом наукової діяльності.

Провайдинг інновацій має забезпечувати безперервний процес створення, вдосконалення та трансферу наукової та інноваційної продукції за економічними правилами наукоємного ринку [6].

У 2001 р. із метою активізації інноваційних процесів в агропромисловому комплексі для вирішення одного з ключових наукоємних і комплексних завдань розвитку в Україні системи одержання генетичних ресурсів сільськогосподарських рослин і тварин та їх обігу було створено Агротехнополіс з виробництва і реалізації генетичних ресурсів, зокрема елітної насінницької, племінної та іншої продукції.

Агротехнополіс, за визначенням засновників, – це система відносин у формі об'єднання на підставі договорів про спільну діяльність юридичних і фізичних осіб, головною метою яких є створення умов та механізмів упровадження інвестиційних і інноваційних проектів, виробничого використання в наукоємних аграрних галузях, формування високоефективних інтеграційних агроструктур – виробників конкурентоспроможної насінницької, племінної та іншої високоякісної сільськогосподарської продукції. Базовими виконавчими структурами Агротехнополісу є агротехнопарки, які поєднують діяльність інноваційного провайдера (організації, основним завданням якої є просування новітніх технологій та інноваційних продуктів на ринку генетичних ресурсів) та операторів ринку; Агротехноінкубатори – інтегровані виробники елітної продукції, їх оригінатори і репродуктори; Агроінноваційні фонди, які забезпечують акумулювання коштів для фінансування інноваційних проектів із виробництва високотехнологічної сільськогосподарської продукції; спеціалізовані Агроконтрактові доми – дистриб'ютори інноваційного провайдера (дочірнє підприємство або юридична особа), які здійснюють маркетингове дослідження ринку, контрактацію та реалізацію високотехнологічної сільськогосподарської продукції.

Наукове керівництво інноваційними проектами Агротехнопарків було покладено на Національну академію аграрних наук України, яка спрямовувала роботу своїх наукових установ та дослідної бази на розробку інновацій у галузі насінництва і племінної справи, а концерн «Віадук» узяв на себе функцію інноваційного провайдера проектів, ведення моніторингу інноваційних та інвестиційних проектів в аграрному секторі, розробку пропозицій щодо залучення інвестицій у високотехнологічні галузі АПК. Технопарк «Інститут монокристалів» мав забезпечувати супроводження виконання проектів Агротехнопарків згідно із Законом України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», сприяти виконанню проектів Агротехнополісу. Із цією метою він делегував функції забезпечення виконання проектів в умовах спеціального режиму за тематикою агропромислового комплексу концерну «Віадук».

Модель Агротехнополісу передбачала рефінансування одержаних від спеціального режиму пільг у подальший розвиток виробництва насіннєвих та племінних ресурсів. Це дало б змогу інтенсифікувати наукові дослідження, досягти вищих результатів інноваційної діяльності. Проте така модель співпраці науки, влади та інноваційного бізнесу на практиці не була реалізована.

На сьогодні впровадження наукових розробок у виробництво здійснюється дослідницькими установами, що їх створили. Ця діяльність дає змогу отримувати додаткові кошти для проведення досліджень та підтримувати свою репутацію на ринку інновацій. Але таке впровадження має локальний характер і не охоплює всіх товаровиробників продукції.

Подолання цієї інноваційної прогалини можливо реалізувати, орієнтуючись на закордонний досвід, шляхом створення реально діючої посередницької інноваційної інфраструктури для надання дослідникам і розробникам інформаційних, консалтингових, юридичних і фінансових послуг [7].

Таблиця 1

Динаміка чисельності наукових працівників Академії

Рік	Кількість наукових працівників, осіб			Співвідношення докторів і кандидатів наук до загальної чисельності науковців,%
	всього	докторів наук	кандидатів наук	
2005	5667	393	1960	41,5
2006	5686	394	1958	41,4
2007	5664	396	1960	41,6
2008	5645	398	1980	42,1
2009	5564	382	1973	42,3
2010	5494	371	1940	42,1
2011	4988	331	1698	40,7
2012	4635	341	1636	42,7
2013	4769	380	1704	43,7
2014	4414	336	1627	44,5
2015	4189	327	1583	45,6

Джерело: складено за даними Звітів про діяльність Національної академії аграрних наук за 2005–2015 рр.

Таким чином, особливістю пропагування наукових розробок є організація розгалуженої інноваційної інфраструктури як основного джерела впровадження конкурентоспроможних продуктів у сільськогосподарське виробництво.

Важливим фактором інноваційних перетворень є також фінансове забезпечення наукової діяльності. Під час вибору оптимального рівня державних видатків кожна країна виходить із загальних економічних принципів та відповідно до цілей своєї економічної політики.

Державне фінансування науки в цілому й аграрної науки зокрема за роками не зазнало значних змін. Аналіз динаміки частки витрат на виконання наукових і науково-дослідних робіт у Національній академії аграрних наук України у ВВП країни та сільського господарства показав, що витрати на аграрну науку поступово зменшуються (табл. 2). Якщо в 2010 р. витрати на науку у ВВП України становили 0,05%, то в 2014 р. вони знизилися до 0,03%. Стосовно частки витрат у ВВП сільського господарства спостерігається різкий спад показника: від 0,27% у 2010 р. до 0,14% у 2014 р.

Результатом недостатнього фінансування є відтік науковців у галузі, що гарантують гідні умови праці та заробітну плату; відсутність сучасного наукового устаткування для плідної діяльності; неможливість повноцінного спілкування із закордонними колегами та ще багато нюансів, що впливають на результативність наукової діяльності.

Для повноцінних інноваційних перетворень в економіці країни державних асигнувань недостатньо, тому потрібно додатково залучати інвестиційні кошти, банківське кредитування, активізувати участь приватного сектору.

За даними Державної служби статистики України, спостерігається загальне зниження обсягів державного фінансування досліджень аграрної науки по роках (табл. 3). До 2013 р. значно збільшувалися обсяги вкладень власних коштів, тоді як у 2014 р. вони були тільки на рівні 75,8 млн. грн. Протягом 2010–2014 рр. помітно збільшилося фінансування наукових досліджень за рахунок коштів вітчизняних підприємств і організацій (від 16,7 до 34,8 млн. грн.) та коштів іноземних держав (від 1,8 до 5,4 млн. грн.).

Такий рівень фінансування Національної академії аграрних наук України відводить аграрній науці соціокультурну роль, що не дає змоги цілеспрямовано впливати на економічну ситуацію в аграрній сфері.

Висновки. У багатьох міжнародних рейтингах, що визначають рівень інноваційності, Україна поступається багатьом країнам, які орієнтовані на зміцнення своєї економіки шляхом розвитку наукової галузі.

Зменшення чисельності науковців, секвестр бюджету веде до знищення науки, її нездатності впливати на розвиток економічних відносин.

Інноваційне оновлення економіки країни та аграрної сфери зокрема неможливе в умовах ігнорування державою сучасних потреб науки, яка є генератором перспективних та конкурентоздатних розробок. Тільки держава через систему нормативно-законодавчих актів може

Таблиця 2

Динаміка частки витрат на аграрну науку у ВВП України та ВВП сільського господарства

	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП України, млн. грн.	1120585,0	1349178,0	1459096,0	1522657,0	1586915,0
ВВП сільського господарства, млн. грн.	195390,0	261331,0	269983,0	315546,0	381227,0
Фінансування аграрної науки, млн. грн.	521,1	541,1	612,6	583,5	527,1
Частка витрат на аграрну науку у ВВП України,%	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03
Частка витрат на аграрну науку у ВВП сільського господарства,%	0,27	0,21	0,23	0,19	0,14

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 3

Розподіл обсягу фінансування наукових досліджень Національної академії аграрних наук України за джерелами фінансування, млн. грн.

Роки	2010	2011	2012	2013	2014
Фінансування, всього	521,1	541,1	612,6	583,5	527,1
у т. ч. за рахунок					
держбюджету	432,6	424,5	488,2	453,5	411,1
власних коштів	65,6	89,0	91,9	92,0	75,8
коштів замовників					
вітчизняних	16,7	21,0	30,1	33,4	34,8
іноземних держав	1,8	2,6	1,4	2,8	5,4
інших джерел	1,3	2,4	0,3	1,1	0,06

Джерело: складено на основі [9]

налагодити механізм ефективної економічної політики і підвищити конкурентоспроможність у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tadviser. Центр выбора технологий и поставщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.analitika.kz/images/56.pdf.
2. Performance Marketing Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ain.ua/2014/06/25/530060.
3. LB.ua Избранное для всех [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economics.lb.ua/state/2016/01/19/325902_ukraina_poteryala_8_mest_reytinge.html.
4. WORLD ECONOMIC FORUM [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/.
5. Стан справ в АПК у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua.
6. Володін С.А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С.А. Володін. – Київ : Нічлава, 2007. – 384 с.
7. Горбатюк О. Особливості впровадження інноваційної продукції в сільському господарстві / О. Горбатюк // Наука й економіка. – 2012. – № 1. – С. 141–145.
8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Електронний ресурс. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/848-19.
9. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Статистичний щорічник України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.oneu.edu.ua/files/StatSchorichnyk_Ukrainy_2013.pdf.

УДК 338.242

Курмаєв П.Ю.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Стойка С.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Франченко Л.О.
кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF THE ELECTRICITY MARKET FUNCTIONING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано наявні наукові підходи до розуміння сутності категорії «енергетичний ринок». Вказується на те, що в останні два десятиліття на ринках електроенергії в усьому світі відбуваються радикальні зміни щодо лібералізації основ їх функціонування. Така проблематика є актуальною з огляду на важливу роль ринку електроенергії у відновленні позитивної динаміки національної економіки нашої країни. У статті виділено чотири основні підходи до визначення ринку електроенергії як економічної категорії. Виділено та узагальнено перспективні напрями розвитку ринку електроенергії.

Ключові слова: ринок електроенергії, енергія, національна економіка, державне регулювання, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие научные подходы к пониманию сущности категории «энергетический рынок». Указывается на то, что в последние два десятилетия на рынках электроэнергии во всем мире происходят радикальные изменения, направленные на либерализацию основ их функционирования. Данная проблематика является актуальной с учетом важной роли рынка электроэнергии в возобновлении позитивной динамики национальной экономики нашей страны. В статье выделены четыре основных подхода к определению рынка электроэнергии как экономической категории. Выделены и обобщены перспективные направления развития рынка электроэнергии.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, энергия, национальная экономика, государственное регулирование, эффективность.

ANNOTATION

The article analyses the existing scientific approaches to the realization of the essence of the category “the electricity market”. It has been pointed out that great changes which concern the liberalization of the electricity markets functioning are taking place at the electricity markets in the whole world during the last two decades. These issues become of an immediate interest due to the important role of the electricity market in the renewal of the positive dynamics of our country’s national economy. The article distinguishes four main approaches to the electricity market determination as an economic category. The challenging ways of the electricity market development have been defined and generalized.

Key words: electricity market, energy, national economy, government regulation, efficiency.

Постановка проблеми. Відновлення позитивної динаміки в Україні залежить від рівня забезпечення її енергоносіями та рівнем їх використання. Саме тому у глобалізаційному просторі дедалі більше посилюється значущість енергетичної галузі як однієї з базових складових систем міждержавного партнерства [1, с. 60]. Стратегічне значення цієї галузі та відносин, які існують на енергетичних ринках, пов’язане не тільки з обсягом імпортованих енергоресурсів, але й із її впливом на економічну та політичну системи країни [2].

Через це аналіз теоретичних підходів до розуміння сутності ринку енергії, а саме ринку електроенергії як важливого його складового елемента, є першочерговим завданням та потребує детального наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок у розв’язання проблем ефективного функціонування ринку електроенергії зробили такі відомі вчені-науковці, як, зокрема, О.С. Дупак, Я.І. Олійник, С.П. Кулицький.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас навіть з огляду на суттєвий внесок вищезазначених вчених у розв’язання окресленої наукової проблеми питання подальшого теоретичного дослідження особливостей розвитку ринку електроенергії в умовах подолання наслідків економічної кризи залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до розуміння сутності ринку електроенергії в Україні та у визначенні закономірностей його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електрична енергія – один з найважливіших видів енергії. В останні два десятиліття на ринках електроенергії в усьому світі відбуваються радикальні зміни щодо лібералізації основ їх

функціонування. Сьогодні практично в усіх країнах ЄС створено вільний ринок електроенергії, а всі споживачі мають право і можливість самостійно обирати постачальника [4].

В Україні процеси реформування знаходяться на початковій стадії.

Проблематика формування та розвитку ринку досить ґрунтовно досліджується представниками економічних наук. Проте характерним сьогодні є відсутність єдиного трактування сутності та змісту цього поняття.

Існує щонайменше чотири основні підходи [5; 6], у рамках яких наводяться визначення ринку електроенергії як економічної категорії.

У широкому розумінні ринок електроенергії включає сукупність осіб та організацій, які купують товари та послуги, енергію з метою виробництва і споживання останньої. Таким чином, у широкому розумінні енергетичний ринок включає таких учасників ринку, як підприємства-видобувачі паливно-енергетичних ресурсів, організації, що переробляють ці ресурси, постачальники кінцевої енергії, споживачі енергії, а також підприємства, що виготовляють товари й надають послуги, що забезпечують процес виробництва енергії [7].

Відповідно до іншого підходу цей ринок розглядається як сукупність осіб та організацій, які купують енергію з метою її споживання [7].

На нашу думку, вищенаведене визначення є достатньо спрощеним і не відображає усієї сукупності відносин на ринку електроенергії.

На думку дослідника П.А. Синютіна, під цим видом ринку слід розуміти механізм взаємин виробників електричної і теплової енергії та послуг із забезпечення енергопостачання, з одного боку, і споживачів енергії і послуг, з іншого боку. Інакше кажучи, ринок електроенергії визначається як сфера купівлі-продажу енергії та послуг, що здійснюється його суб'єктами [8, с. 8–9].

В.В. Хлєбніков, виокремлюючи конкуренцію як одну із найважливіших характеристик сучасних ринків енергії, зазначає, що конкурентний ринок електроенергії заснований на принципах вільного ціноутворення, що передбачає наявність рівноправних учасників (продавців і покупців), а також розвинену інфраструктуру, що сприяє укладанню і виконанню угод [9, с. 46].

На нашу думку, у цьому визначенні поза увагою автора залишилися інститути державного регулювання, завданням яких є регламентація діяльності вказаного ринку.

Чинне законодавство розглядає ринок електроенергії залежно від його обсягу. Так, Законом України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» ринок електричної енергії визначається як система відносин, які виникають між суб'єктами ринку під час здійснення купівлі-продажу електричної енергії та / або допоміжних послуг, передачі та розподілу електричної енергії електричними мережами, постачанні електричної енергії споживачам. У свою чергу, роздрібний ринок електричної енергії трактується як система відносин, які виникають між електропостачальником та споживачем електричної енергії, а також електророзподільним підприємством у процесі постачання електричної енергії [10]. У цьому законодавчому акті сутність оптового ринку електроенергії не наводиться.

Водночас Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ) України дає такі визначення оптового ринку електричної енергії:

– як єдиної впорядкованої системи взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності в процесі купівлі-продажу електричної енергії при рівноправному доступі до електромереж [11];

– як системи виробничих, фінансових, економічних та юридичних відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, що підписали Договір між членами Оптового ринку електричної енергії (ДЧОРЕ), отримали від НКРЕ відповідні ліцензії на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва та постачання електричної енергії [12].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Тимчасових умов функціонування оптового ринку електричної енергії» оптовий ринок електричної енергії розглядається як система відносин у процесі купівлі-продажу електричної енергії, що здійснюється його суб'єктами в межах об'єднаної енергетичної системи України на підставі договорів [13].

Крім цього, слід відзначити і певні особливості формування та реалізації ринкових відносин у сфері електроенергетики на різних рівнях.

На нашу думку, доцільно виділяти також регіональний та локальний ринки електроенергії. Більш детально сучасні світові тенденції в енергетичній сфері висвітлені у роботі «Аналіз сучасних світових тенденцій у енергетичній сфері» [14].

У цьому аспекті ми погоджуємося з науковими підходами І.О. Самойленка [15] в тому, що вивчення регіонального аспекту формування ринку електроенергії вимагає застосування прийомів та інструментів регіонального маркетингу. Доцільно при цьому використовувати алгоритм, що пропонує Ж.-Ж. Ламбен: 1) здійснення сегментації базового ринку (макросегментація), що передбачає виділення ринків електроенергії (зональних, регіональних, локальних, галузевих тощо); 2) сегментація споживачів (мікросегментація) всередині виділених сегментів ринку електроенергії.

Такий прийом, як сегментація, дає змогу виявити основні споживчі групи, розробити маркетингову політику для кожного сегмента споживачів ринку електроенергії, визначити специфічність формування регіонального ринку електроенергії [15].

Запропонований підхід передбачає, крім визначення груп споживачів електроенергії

як товару, вивчення функцій потреб (які саме потреби задовольняються, зміни потреб тощо), а також технологій задоволення цих потреб (адресність, якість ресурсів, послуг, їх індивідуалізація, достатність тощо) [15].

Критичний аналіз та узагальнення вищенаведених підходів дає нам змогу запропонувати власне визначення ринку електроенергії з урахуванням сучасного стану його розвитку та євроінтеграційних процесів.

Європейський досвід свідчить про те, що ефективність реформування енергетичної сфери залежить від того, наскільки чітко визначені цілі, забезпечено узгодження діяльності зацікавлених сторін, створено належні умови для інтеграції енергоринків та підвищення конкуренції, а також від надання гарантій інвесторам щодо незмінності умов ведення бізнесу у довгостроковій перспективі [2].

Функціонування і майбутній розвиток енергетики країни відбуваються в умовах неусталених внутрішніх ринкових відносин в галузях паливно-енергетичного комплексу та суміжних секторах економіки країни, а також при посиленні зовнішніх впливів, пов'язаних із загальносвітовим процесом економічної глобалізації.

Враховуючи те, що ринок електроенергії належить до ринків з недосконалою конкуренцією, ми вважаємо, що його слід розглядати як сукупність взаємовідносин конкурентного характеру учасників цього ринку (суб'єктів господарювання та органів влади), метою яких є отримання економічного, соціального, екологічного та / або інших ефектів у результаті виробництва, постачання та споживання електроенергії.

При цьому перспективними напрямами розвитку ринку електроенергії мають стати такі:

– удосконалення державного регулювання процесу купівлі-продажу енергії [3];

– впровадження конкурентного механізму взаємодії учасників;

– визначення принципів регулювання діяльності його суб'єктів.

Висновки. Отже, результати проведеного дослідження засвідчили відсутність єдиного трактування категорії «ринок електроенергії» вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні механізму формування регіональних та локальних ринків електроенергії, їх взаємодії із національним. Також потребують додаткового вивчення питання, пов'язані із забезпеченням ефективного державного регулювання енергетичної сфери України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьминчук Н.В. Інституційні аспекти державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку / Н.В. Кузьминчук // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 59–64.
2. Дем'яненко Л.В. Реформування енергосектору: реальні кроки у перспективі змін / Л.В. Дем'яненко // Центр досліджень соціальних комунікацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2041:zakon-pro-rinok-elektroenergiji&catid=8&Itemid=350.
3. Бедін С.В. Оптовий ринок електроенергії як об'єкт державного регулювання / С.В. Бедін / Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 2 (42). – С. 132–139.
4. Електроенергія. Українська енергетична біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ueex.com.ua/ukr/auctions/electricenergy.
5. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. И.И. Столярова. – М. : Изд-во Московского университета, 2010. – 245 с.
6. Самуэльсон П. Экономика : [учеб. по эконом на англ. яз.] / П. Самуэльсон. – New York : The McGraw – Hill Companies, Inc. 1998. – 781 с.
7. Основи функціонування енергетичного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/73784/ekonomika/osnovi_funktsionuvannya_energetichnogo_rinku.
8. Синютин П.А. Формирование системы государственного регулирования рынка энергоснабжения в Российской Федерации / П.А. Синютин. – М. : Экономика, 2002. – 251 с.
9. Хлебников В.В. Реструктуризация электроэнергетики: проблемы и перспективы / В.В. Хлебников // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 1. – С. 64–71.
10. Про засади функціонування ринку електричної енергії України : Закон України від 24 жовтня 2013 р. № 663-7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/663-18.
11. Про затвердження Звіту про діяльність НКРЕ за 2008 р. : Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України від 26 березня 2009 р. № 346 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeId=35908&docId=105670&docs_stind=1.
12. Щодо концепції функціонування оптового ринку електричної енергії в Україні : Лист Національної комісії регулювання електроенергетики України від 22 грудня 2000 р. № 05-39-10/2842 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=vl842227-00.
13. Про затвердження Тимчасових умов функціонування оптового ринку електричної енергії : Постанова Кабінету Міністрів України від 5 листопада 1999 р. № 2043 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2043-99-%D0%BF.
14. Курмаєв П.Ю. Аналіз сучасних світових тенденцій у енергетичній сфері / П.Ю. Курмаєв, В.О. Стойка // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8/1. – С. 23–27.
15. Самойленко І.О. Особливості формування національного й регіонального ринку електроенергії / І.О. Самойленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v2/NV-2013-V2_20.pdf.
16. Офіційний сайт Інституту загальної енергетики Національної Академії Наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ienergy.kiev.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=36.
17. Курмаєв П.Ю. Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком регіону / П.Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Бондар. – Вип.4. – К., 2008. – С. 154–155.

УДК 634«313»:339.13

Матвійчук Н.П.
аспірант кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

Мудрак Р.П.
доктор економічних наук, професор кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

STATE OF GARDENING UKRAINE AND IDENTIFICATION OF ITS POLICY DIRECTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати досліджень стану галузі садівництва в Україні. Визначено основні аспекти її функціонування. Охарактеризовано стан ринку плодово-ягідної продукції. Виокремлено проблеми, що існують в галузі садівництва. Подано рекомендації з визначення перспектив подальшого функціонування галузі.

Ключові слова: галузь садівництва, розвиток, плодово-ягідна продукція, експорт, імпорт, GLOBALG.A.P.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты исследований состояния отрясли садоводства в Украине. Определены основные аспекты ее функционирования. Охарактеризовано состояние рынка плодово-ягодной продукции. Выделены проблемы, существующие в отрасли садоводства. Даны рекомендации по определению перспектив дальнейшего функционирования отрасли.

Ключевые слова: отрасль садоводства, развитие, плодово-ягодная продукция, экспорт, импорт, GLOBAL G.A.P.

ANNOTATION

The article presents the results of research of the industry Horticulture in Ukraine. The main aspects of its operation. Characterized the market of fruits and berries. Allocated there is determined the problems that exist in the field of horticulture. Recommendations for further identification of prospects for the industry.

Key words: horticulture industry, development, fruit products, export, import, GLOBAL G.A.P.

Постановка проблеми. Важливу частину продовольчого балансу України складає продукція галузі садівництва, а природно-економічний потенціал країни сприяє формуванню високих врожаїв плодових культур. Завдяки цим особливостям Україна має можливість не тільки забезпечити власні потреби у відповідній продукції цієї галузі, але й експортувати її. Різке зменшення обсягів виробництва і споживання плодової продукції, значне скорочення плодоносних площ багаторічних насаджень, планомірне зменшення частки молодих садів, відсутність необхідної фінансової підтримки з боку держави призвели до збитковості виробництва продукції цієї галузі в багатьох сільськогосподарських підприємствах. При невисокому рівні виробництва плодів виникають великі труднощі з їх збутом через нерозвиненість торговельної інфраструктури, збереження та переробки плодів, втрати зовнішніх ринків збуту. Це зумовлює необхідність комплексного дослідження теоретичних та практичних аспектів підвищення ефективності виробництва продукції садівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти розвитку і функціонування галузі садівництва висвітлені в працях таких відомих вчених-економістів, як, зокрема, Г.Ю. Аніщенко, В.В. Юрчишин, О.М. Шестопаль, О.В. Богданюк О.Ю. Єрмаков, В.А. Рульєв, В.В. Яворів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, проблеми підвищення ефективності садівництва на регіональному рівні потребують подальшого вивчення.

Теоретичною та методологічною основою досліджень стали діалектичний метод пізнання та системний підхід при вивченні цієї теми. В процесі дослідження також було використано методи аналізу та синтезу, наукових гіпотез, групування, аналізу, системного підходу, рядів динаміки, логічний метод тощо.

Мета статті полягає в дослідженні стану галузі садівництва України та визначенні проблем її функціонування, пошуку резервів підвищення продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Садівництво – традиційна галузь сільського господарства України, яка має багатовікову історію. Важливість галузі полягає передусім в тому, що тут виробляються цінні продукти харчування, які мають до того ж й лікувальні властивості. Кілограм плодів і ягід містить у середньому 440ккал (2 120 кДж), що становить близько 15% повноцінної добової норми споживання. При оптимальному споживанні плодів, ягід і продуктів їх промислової переробки якість харчування людини за складом легкозасвоюваних вуглеводів, органічних кислот і вітамінів значно підвищується.

Обсяги продажу плодоягідної продукції різного асортименту на вітчизняному ринку залежать від біологічних особливостей порід та помологічних сортів вирощування у різних регіонах. Так, плоди зерняткових культур у 2015–2016 рр. надходили переважно з Вінницької, Закар-

патської, Львівської, Рівненської, Чернівецької, Хмельницької областей – до 60% (610 тис. т), кісточкових – з Дніпропетровської, Донецької, Одеської, Полтавської та Хмельницької областей – 50%, ягід – з Дніпропетровської, Донецької, Житомирської областей – до 40%, горіхів – з Хмельницької, Одеської, Полтавської, Дніпропетровської та Донецької областей – 50%. Виробництво плодів та ягід здійснюється нерівномірно по Україні, тому що залежить від агрокліматичних умов, забезпечення засобами виробництва, введення інноваційних технологій та історичної обумовленості вирощування певних порід та сортів на конкретній території (табл. 1.1.). Найбільш сприятливими для вирощування плодово-ягідної продукції є регіони із м'яким кліматом, достатнім рівнем зволоженості та найвищою кількістю сонячних днів у році [1, с. 56–57].

Таблиця 1.1.

Місце регіонів України у виробництві плодів та ягід 2012–2016 рр.

		Частка,%	Місце
	Україна	**100,0**	**х**
1	Вінницька	13,6	1
2	Волинська	1,8	19
3	Дніпропетровська	6,8	4
4	Донецька	4,9	7–8
5	Житомирська	2,4	17
6	Закарпатська	6,4	5
7	Запорізька	3,1	14
8	Івано-Франківська	2,2	18
9	Київська	3,3	12–13
10	Кіровоградська	1,3	22
11	Луганська	1,6	20–21
12	Львівська	5,0	6
13	Миколаївська	1,6	20–21
14	Одеська	3,9	11
15	Полтавська	4,9	7–8
16	Рівненська	4,6	9
17	Сумська	0,8	24
18	Тернопільська	3,3	12–13
19	Харківська	4,1	10
20	Херсонська	3,0	15
21	Хмельницька	9,5	2
22	Черкаська	2,6	16
23	Чернівецька	8,3	3
24	Чернігівська	1,0	23

Найбільш сприятливою для виробництва плодово-ягідної продукції є Вінницька область, оскільки на цій території історично сформована культура вирощування певних видів ягідників та фруктових насаджень. Також на прикладі цієї області можна простежити, як агрокліматичні умови впливають на можливості вирощування тієї чи іншої культури. Вінницька область характеризується м'яким помірним кліматом з оптимальною амплітудою коливання температур та достатньою забезпеченістю опадами, за рахунок чого фруктові дерева зимою не обмерзають та добре розвиваються протягом року, а родючий ґрунт забезпечує високу врожайність. Також важливу роль відіграє в цьому випадку те, що на цій території за історичною обумовленістю віддається перевага садівництву, а отже, закладена відносно велика кількість садів в плодоносному віці, що також дає змогу отримувати високий обсяг валової продукції [2]. Важливо зазначити, що в Вінницькій області знаходиться значний відсоток дослідних господарств, що дає змогу забезпечувати садівничі підприємства якісним садивним матеріалом, а отже, є впевненість в тому, що закладений сад в майбутньому буде прибутковим. В таблицях 1.2. та 1.3. наведемо економічні показники діяльності садівничих господарств у Вінницькій області за 2006–2015 рр. [1, с. 57–59].

Таблиця 1.2.

Валовий збір плодоягідних культур в сільськогосподарських підприємствах Вінницької області за 2006–2015 рр.

Рік	плодоягідних насаджень всього, тис. ц	З них:				
		зерняткових, тис. ц	кісточкових, тис.ц	горіхоплідних, тис .ц	ягідників, тис. ц	виноградників, тис. ц
2006	430,8	381,3	11,9	0,0	37,7	0,0
2007	721,0	699,4	5,8	0,0	15,8	0,0
2008	867,7	839,8	12,8	0,0	15,1	–
2009	948,9	922,5	11,9	0,0	14,5	0,0
2010	950,5	912,7	16,7	0,0	21,1	–
2011	1 207,7	1 165,0	13,7	0,0	29,0	–
2012	1 314,8	1 274,4	15,0	0,0	25,4	–
2013	1 526,4	1 473,2	23,4	0,0	29,8	–
2014	1 158,4	1 101,6	24,2	0,0	32,7	–
2015	1 606,9	1 527,1	46,1	0,2	33,4	–

Господарствами населення у 2015 р. вироблено 81% плодів і ягід, а також 48% винограду. Частка валових зборів плодів і ягід у фермерських господарствах дорівнює 19%. Вижити в складних економічних умовах і домогтися стійкого розвитку фермерські господарства можуть тільки на основі об'єднання. Можливі кілька варіантів об'єднання:

– спільні фермерські господарства, створювані на основі угод між власниками, які об'єднують ресурси для виконання основної діяльності;

– асоціації й кооперативи, організовані для спільного виконання певних виробничих або соціальних функцій;

– фермерські корпорації, що об'єднують не більше 5–10 господарств.

Формування економічної політики в аграрній сфері України загалом і Вінницької області зокрема неможливе без урахування дезінтеграції економіки, що визначає необхідність диференційованого підходу стосовно кожного

із продуктових комплексів. Для нейтралізації негативних наслідків дезінтеграції й відновлення нормального відтворювального процесу будуть потрібні спеціальні заходи щодо забезпечення основних потоків обороту капіталу:

– виробничі інвестиції;
– зростання виробництва продукції;
– ріст заробітної плати й прибутку;
– ріст заощаджень і нагромаджень, амортизаційні відрахування;
– виробничі інвестиції [2, с. 43–44].

Завдяки використанню інтенсивної технології та застосуванню передового досвіду в садівництві вдалося досягнути підвищення урожайності. У вирощуванні плодово-ягідної продукції відбулися прогресивні зміни, оскільки поглиблення процесів глобалізації привели до розширення доступу до інформації та можливості використання інноваційних розробок в галузі, можливості кооперування та франчайзингової діяльності. Можливим стало впровадження передового зарубіжного досвіду та співпраці з закордонними науково-дослідними установами, що дало змогу підвищити продуктивність насаджень на інноваційній основі, а отже, збільшити результативність виробництва плодово-ягідної продукції. Цю тенденцію можна побачити на рис. 1.1.

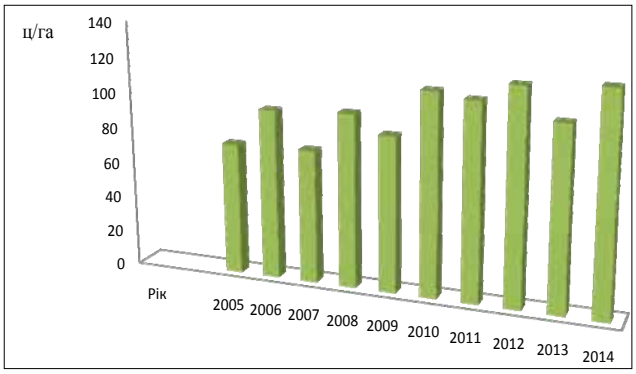

Рис. 1.1. Урожайність плодово-ягідних культур у Вінницькій області 2005–2015рр., ц з га.

Аналіз стану садівництва свідчить про великі можливості його інтенсивного розвитку у Вінницькій області. Багато залежить від протекціоністської політики держави, а саме з погляду підтримки наукових досліджень та безпосередньої бюджетної підтримки розвитку галузі. Важливості повинна набути участь держави в товарних підприємствах, у формі пільгових кредитів. Також повинна бути участь держави у великих акціонерних об'єднаннях, здатних забезпечити мінімальний гарантований рівень споживання плодів і ягід у тих регіонах, де садівництво через об'єктивні причини не може розвиватися навіть у господарствах населення.

У виробництві плодово-ягідної продукції Вінницька область є однією з найкращих, тому простежимо на її прикладі динаміку урожайності, визначимо темп приросту, абсолютний приріст та темп зростання урожайності та наведемо ці показники в таблиці 1.4.

Проаналізувавши дані таблиці 1.4, робимо висновок, що показник урожайності в динаміці років зростає. Також визначимо середній коефіцієнт зростання:

$$K=\sqrt[n-1]{K_1*K_2*\ldots\ldots K_{n-1}\ldots\ldots\ldots *K_n}.$$

Отже, середньорічний темп урожайності за 2005–2015 рр. становить 103,6%, а середньорічний темп приросту 103,6 – 100 = 3,6%. З цих показників можна зробити висновок, що урожайність плодово-ягідних культур характеризується стабільним зростанням. В галузі садівництва Вінницької області спостерігаються тенденції до нарощення обсягів виробництва продукції, а отже, досвід Вінницької області може бути використаний як передовий [3, с. 39].

Важливим також має стати дослідження експортної орієнтації галузі, оскільки це дасть можливість визначити пріоритетні напрями експорту та варіанти підвищення його ефективності. В таблиці 1.5. визначимо величину експортно-імпортних операцій в Вінницькій області за 2015р.

Таблиця 1.4.

Динаміки урожайності плодово-ягідних культур у Вінницькій області

Рік	Показник	Абсолютний приріст		Темп зростання		Темп приросту		Абсолютне значення 1% приросту
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	
2005	84,4	–	–	100	–	–	–	–
2006	74,3	– 10,1	– 10,1	88	88	– 12	– 12	844
2007	95,3	10,9	21	112,9	128,2	12,9	28,2	743
2008	74,9	– 9,5	– 20,4	88,7	78,5	– 11,3	– 21,5	953
2009	97,3	12,9	22,4	115,3	129,2	15,3	29,2	749
2010	87,1	2,7	– 10,2	103,1	89,5	3,1	– 10,5	973
2011	112,9	28,5	25,8	133,7	129,6	33,7	– 29,6	871
2012	109,7	25,3	– 3,2	129,9	97,1	29,9	– 2,9	1 129
2013	119,2	34,8	9,5	141,1	108,6	41,2	8,6	1 097
2014	101,9	17,5	– 17,3	120,7	85,4	20,7	– 4,6	1 192
2015	121,5	37,1	19,6	143,9	119,2	43,9	19,2	1 019

нарушена нумерация таблиц

Таблиця 1.5.
Експорт та імпорт плодово-ягідної продукції Вінницької області за 2010-2016 рр.

Роки	Експорт, млн. дол. США	Імпорт, млн. дол. США
2010	8,55	5,09
2011	9,03	8,48
2012	7,13	8,25
2013	3,58	5,08
2014	5,46	31,11
2015	19,78	20,48
2016	2,29	7,39

З цієї таблиці можна зробити висновок, що сальдо зовнішнього обороту є негативним, що означає, що галузь повністю не забезпечує потребу обласного ринку та не перекриває імпорт продукції в повному обсязі. Також потрібно відзначити, що рівень експорту в 2015 р., порівняно з попереднім, збільшився на 362,3%, а рівень імпорту скоротився на 65,8%, що свідчить про нарощення зовнішньоекономічних операцій в області. Варто відзначити, що порівняно із зарубіжними імпортерами плодово-ягідної продукції рівень виробництва та експорту знаходиться на відносно низькому рівні. Це залежить від експортної орієнтації, сортового складу насаджень, наявності сертифікації продукції та від вибору стратегії діяльності підприємств [4, с. 73–75].

Як приклад ведення ефективного садівництва наведемо зарубіжний досвід передових країн-виробників плодово-ягідної продукції в ЄС. Основу валового збору в цих країнах становлять плоди не більше 5 сортів. Наприклад, у Франції 50% насаджень зайнято сортами «Голден Делішес» і його похідними, у ФРН – більше 40% сортом «Кокс», в Угорщині – 60% сортом «Джонатан». У Польщі 89% насаджень займають 3 сорти, у Великобританії 50% – 2 сорти. Адже масове виробництво плодово-ягідної продукції характеризується вищим рівнем рентабельності та нижчими витратами на виробництво, а отже, вирощування продукції є більш прибутковим.

Важливим напрямом діяльності у галузі садівництва є дослідження з удосконалення якості, оскільки плодово-ягідна продукція вітчизняного виробництва значно поступається продукції, яка імпортується, особливо за зовнішніми та смаковими показниками. Пріоритетним є вихід на європейський ринок, оскільки він привабливий своєю географічною близькістю та ємністю. Споживачі з країн ЄС щорічно купують понад 75 млн. тонн різноманітних фруктів, зокрема близько 23 млн. тонн імпортованих, як екзотичних, так і традиційних.

Зрозуміло, що ринок ЄС насичений, високоорганізований та дуже конкурентний. І більшість традиційних фруктів, що споживаються у ЄС вирощуються місцевими виробниками.

Як повідомляють у ряді садівничих господарств Вінницької області, компанії із Скандинавських країн, Італії та Польщі нині зацікавлені в купівлі українських фруктів. У випадку таких продажів важливості набуває відповідність продукції європейським нормам якості та продуктової безпеки: виробництво таких фруктів потрібно сертифікувати відповідно до стандарту GLOBAL G.A.P.

Для того щоб фрукти перетнули кордон ЄС, вказаний сертифікат мати необов'язково. Проте у Європейському Союзі цей сертифікат є основним документом, який дає можливість реалізувати продукцію. Адже понад 90% торгівлі фруктами в більшості країн ЄС припадає на ритейл (супер– та гіпермаркети, дискаунтери, універсами тощо). У Європі постачати продукцію до таких роздрібних мереж можуть лише виробники, що сертифіковані за стандартом GLOBAL G.A.P.

Основне завдання сертифікації GLOBAL G.A.P. полягає в забезпеченні стеження за виробництвом продукції. Метою цього є підтвердження, безпечності як для споживачів, так і для працівників, які задіяні у їх виробництві. Сертифікація підтверджує й те, що виробництво не чинить шкоди довкіллю. Базуючись на системі належної сільськогосподарської практики, сертифікація за стандартами GLOBAL G.A.P. визначає перелік критеріїв, яких має дотримуватися кожен виробник.

Перспективні дослідження також вказують на необхідність проводити традиційну селекційну роботу з виведення стійких і імунних сортів у поєднанні зі створенням трансгенних рослин, що виключають тривалий відбір і скорочують витрати на селекційну роботу, на захист рослин від шкідників і хвороб, що зменшують втрати при зберіганні й транспортуванні. В Україні є великий оброблюваний асортимент всіх культур, який, на жаль, не відповідає вимогам сучасного ринку, тому що значна частина сортів має низькі споживчі властивості [5, с. 43–45].

Для ефективного садівництва необхідна наявність високорозвиненої підгалузі – вітчизняного розсадництва, а все через те, що для кожної зони характерний свій сортимент. Розплідники, у свою чергу, повинні бути оснащені захищеним ґрунтом, холодильниками для зберігання посадкового матеріалу, приміщеннями для проведення зимового щеплення, мати систему зрошення, спеціалізований набір технічних засобів. Організація виробництва якісного посадкового матеріалу складна, вимагає великих інвестицій, чіткого планування, наявності висококваліфікованих кадрів.

Перспективні потреби в продукції галузі садівництва за нормативом споживання 73 кг на душу населення на рік становлять 3,8 млн. тонн фруктів, у тому числі споживання у свіжому вигляді 3 млн. тонн. Частка вітчизняного виробництва України у внутрішньому ринку повинна становити не менше 80% [6, с. 67].

Висновки. На основі проведеного дослідження стану галузі садівництва України можна констатувати, що її розвиток залежить від агрокліматичних умов, наявності техніки та рівня

впровадження технологій. В процесі дослідження визначено, що найкращі умови для розвитку садівництва має Вінницька область, проте потрібно визначити також проблеми, що виникають в галузі та пропозиції щодо їх вирішення:

– низька якість плодово-ягідної продукції, а отже, невисокий рівень конкурентоспроможності порівняно з закордонними аналогами;

– відсутність сертифікації відповідності міжнародним вимогам;

– низький рівень технічного забезпечення процесів автоматизації в галузі;

– відсутність економічно обґрунтованої державної підтримки та субсидування галузі;

– відсутність в садівничих підприємствах ефективного планування та стратегічної програми розвитку.

Тому для подальшого підвищення ефективності функціонування галузі наведемо такі пропозиції:

– підвищення спеціалізації садівничих підприємств;

– створення програми із субсидування галузі з максимально ефективним обґрунтуванням виділення та розподілу коштів;

– створення спеціалізованого органу, що буде відповідати за сертифікацію продукції згідно з міжнародними стандартами, та проведення уніфікації стандартів до вимог Global G.A.P.;

– покращення якісних показників продукції на інноваційній основі (завдяки використанню передових технологій);

– нарощення валових обсягів виробництва продукції за рахунок підвищення інтенсифікації виробництва та здійснення до 2025 р. повного забезпечення потреб населення у цих продуктах за науково обґрунтованими нормами;

– створення нових господарств з виробництва органічної продукції з використанням передового міжнародного досвіду та застосування протекціоністської політики в цій галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рульєв В.А. Ринкова концепція відновлення та розвитку промислового садівництва / В.А. Рульєв // Вісник аграрної науки. – 2003. – № 8. – С. 5 –60.
2. Чорнодон В.І. Економічна ефективність промислового садівництва в ринкових умовах господарювання / В.І. Чорнодон // АгроСвіт. – 2008. – № 21. – С. 40–42.
3. Чорна Л.О. Місце системи реалізації продукції в маркетинговій діяльності підприємств / Л.О. Чорна // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 38–40.
4. Шестопаль О.М. Формування ефективних джерел інвестицій в основний капітал промислового садівництва / О.М. Шестопаль // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 73–79.
5. Ринок фруктів і винограду: поточна кон'юнктура і прогноз / [А.І. Шумейко, С.В. Кондратенко, А.І. Григоренко] // Пропозиція. – 2009. – № 11. – С. 42–47.
6. Яновський Ю.П. Захист промислових насаджень зерняткових культур у серпні / Ю.П. Яновський // Пропозиція. – 2006. – № 8. – С. 62–68.

УДК 351: 322.871

Мекшун Л.М.
к.е.н., доцент
Чернігівського національного технологічного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено техніко-інноваційні, соціально-економічні та організаційно-управлінські проблеми розвитку житлово-комунального господарства (ЖКГ) України. Надано пропозиції щодо можливих шляхів їх вирішення через створення ринкового середовища на підприємствах ЖКГ, прозорості і справедливості формування тарифів, поліпшення управління багатогалузевим комплексом у сучасних умовах децентралізації.

Ключові слова: проблеми ЖКГ, застарілість технологій і обладнання, заборгованість по оплаті, прозорість формування тарифів, конкурентне середовище, децентралізація управління.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы технико-инновационные, социально-экономические и организационно-управленческие проблемы развития жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) Украины. Предложены возможные пути их решения через создание рыночной среды на предприятиях ЖКХ, прозрачность и справедливость формирования тарифов, улучшение управления многоотраслевым комплексом в современных условиях децентрализации.

Ключевые слова: проблемы ЖКХ, старые технологии и оборудование, задолженность по оплате, прозрачность формирования тарифов, конкурентная среда, децентрализация управления.

ANNOTATION

The article deals with the technical and innovational, socio-economic, organizational and managerial problems of housing and communal services (HCS) in Ukraine. The suggestions for possible solutions through the creation of a market environment for HCS enterprises, transparency and equity of tariffs formation, improvement of the management of diversified complex in modern conditions of decentralization are provided.

Keywords: problems of HCS, outdated technologies and equipment, pay debt, transparency of tariffs formation, competitive environment, decentralization of management.

Постановка проблеми. Досягнення в Україні європейських стандартів життя вимагає реформування ЖКГ на основі запровадження ринкових умов господарювання, підвищення якості надання житлово-комунальних послуг, обґрунтованості та прозорості формування тарифів.

Житлово-комунальне господарство є найбільш технічно відсталим багатогалузевим комплексом із великою кількістю техніко-інноваційних, економічних та організаційних проблем, від вирішення яких залежить як добробут населення країни, так і стан економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти вирішення проблем ЖКГ досліджено у працях Л. Беззубко, Л. Головко, Л. Дідівської, О. Іваницької, М. Корецького, В. Петрушевської, С. Смереки та ін. Проте недостатньо публікацій, присвячених узагальненню проблем ЖКГ та пошуку ймовірних шляхів їх вирішення.

Мета статті полягає в аналізі техніко-інноваційних, соціально-економічних та організаційно-управлінських проблем ЖКГ та їх можливому розв'язанні в сучасних умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Житлово-комунальне господарство – це багатогалузевий виробничо-господарський комплекс підприємств та організацій, що забезпечують надання споживачам необхідних послуг і розвиток господарства в цілому.

До складу ЖКГ входять:

– санітарно-технічні підприємства: житлово-експлуатаційні контори, підприємства водопостачання та водовідведення, прибирання території населених пунктів та домоволодінь, пральні, лазні, купальні, плавальні споруди;

– транспортні підприємства: міський громадський пасажирський транс-порт, водний транспорт місцевого призначення;

– енергетичні підприємства: опалювальні котельні, ТЕЦ та електростанції, електричні, газові та теплофікаційні розподільні мережі, газові заводи, які обслуговують населені пункти.

До споруд зовнішнього благоустрою місць, які входять до складу комунального господарства, належать мости та шляхопроводи, дороги і тротуари, підземні та наземні транспортні, пішохідні переходи та естакади, споруди і мережі зливової (водостічної) каналізації, набережні, гідротехнічні споруди, призначені для запобігання зсувів та затоплення територій, їх осушення, берегоукріплення, зелені насадження загального користування, вуличне освітлення та ін.

До комунального господарства також належать служби землекористування, інвентаризації будівель, споруд і мереж, ремонтно-експлуатаційні організації, які обслуговують житловий фонд, готелі, цвинтарі, крематорії, підприємства, що надають ритуальні послуги, та ін.

Діяльність ЖКГ в Україні регулюється законами України «Про житлово-комунальні послуги», «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг», «Про відходи», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» та ін.

Особливістю функціонування ЖКГ є:

– наявність як природних монополій (підприємств водопостачання та водовідведення,

транспортування електроенергії), так і підгалузей, в яких необхідна і можлива конкуренція;

– поєднання виробничих та невиробничих функцій, пов'язаних із наданням послуг і виготовленням продукції;

– забезпечення населення адміністративно-територіальних одиниць необ-хідними ресурсами та надання широкого спектру послуг щодо належного утримання житла, рівня благоустрою населених пунктів та розвитку відповідної інфраструктури.

– значна соціальна значимість господарства, що потребує державного регулювання і контролю з боку споживачів;

– особлива роль органів місцевого самоврядування в управлінні ЖКГ.

У сферу діяльності ЖКГ входить експлуатація й утримання житлового фонду, з якими органічно пов'язані комунальні підприємства та служби зовнішнього благоустрою населених місць.

Загальна площа житлового фонду України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях) у 2015 р. становила 966,1 млн м^2 , з якої в комунальній власності знаходилось 5,6% усього житлового фонду країни, у приватній – 93%, у державній – 1,4%. Питома вага загальної площі житлового фонду, обладнаного каналізацією, у 2015 р. становила 57,2%, водопроводом – 60,3%, опаленням – 68,2%, газом – 83,3%, гарячим водопостачанням – 46,8% [1].

ЖКГ має низку соціально-економічних, техніко-інноваційних та організаційно-управлінських проблем.

Більшість технічних, технологічних та інноваційних проблем виникають через зношеність основних фондів, використання застарілих технологій, недостатність інноваційних проектів щодо реформування ЖКГ. Нині потребує заміни 87% рухомого складу міського електричного транспорту, 70% автотранспорту, який використовується у сфері благоустрою, близько 40% насосного обладнання тощо. В аварійному стані знаходяться більше третини водопровідно-каналізаційних мереж, близько 30% теплопунктів, понад 20% мостів та шляхопроводів. Кожен третій житловий будинок потребує капітального ремонту. Не виконуються програми реконструкції будинків перших масових серій. Близько 40 тис. будинків (4% житлового фонду України) належать до категорії аварійних. Зношеність основних фондів становить понад 60%, енергоємність послуг у 2,5–3 рази перевищує показники європейських держав [2].

Кількість зношених та аварійних теплових мереж у 2015 р. перевищила 16% від їх загальної протяжності, а втрати теплової енергії – понад 18%. Житлово-комунальне господарство і будівельна сфера спожили близько 30% загального обсягу палива і зайняли третє місце по енергоємності після металургії і хімічної промисловості.

Кількість ліфтів, які мають термін експлуатації 25 і більше років, становить 58,6% ліфтового парку України. У занедбаному стані перебувають диспетчерські системи. Більшість їх відпрацювали 20 і більше років та потребують заміни або модернізації [3].

В Україні за 2014 р. (без урахування даних АР Крим, окупованих територій Луганської та Донецької областей) утворилось близько 45 млн. м^3 побутових відходів, або близько 10 млн. т, які зберігаються на 6 тис. сміттєзвалищах і поліго-

Рис. 1. Фінанси житлово-комунального господарства України

Джерело: складено на основі [6]

нах загальною площею понад 9 тис. га. Кількість перевантажених сміттєзвалищ становить 16% від загальної кількості, а 19% не відповідають нормам екологічної безпеки. Із 3 049 сміттєзвалищ, які потребують паспортизації, у 2014 р. фактично паспортизовано 432 [4].

Подолання технічних, технологічних та інноваційних проблем розвитку ЖКГ можливе через оновлення основних фондів і використання новітніх технологій за допомогою залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій у господарство. Аналіз світового досвіду показує можливість вирішення таких проблем. Так, в Естонії 50,4% акцій Таллінського водоканалу, який тривалий час був збитковим, були продані англійській компанії International Water UU за 641,2 млн. крон. Через рік після продажу прибуток водоканалу становив уже 90 млн. крон, із них 44 млн. крон отримала мерія міста і вклала їх у ремонт каналізаційної системи [5].

Соціально-економічні проблеми пов'язані передусім із недостатністю фінансування ЖКГ. Бюджетне фінансування житлово-комунального господарства здійснюється за рахунок державного бюджету та бюджетів місцевих рад. Структура фінансів житлово-комунального господарства України представлена на рис. 1.

Виплата субвенцій із державного бюджету України місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню, яка виникла у зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії та послуг з централізованого водопостачання та водовідведення тарифам, що затверджувалися та погоджувалися органами державної влади чи місцевого самоврядування в 2012 р., становила 90,8% від запланованого у держбюджеті, у 2013 р. – 39,9%, у 2014 р. – 88,6%. Фінансування видатків Міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства України (Мінрегіону) у 2012 р. становило 86,5% від запланованого у держбюджеті, у 2013 р. – 48,5%, у 2014 р. – 86,7% [7, с. 74].

Значною економічною проблемою ЖКГ є також заборгованість населення і підприємств по оплаті за комунальні послуги. Стан оплати населення по регіонах України на 01.01.2015 представлений у табл. 1.

Із недостатністю оплати послуг ЖКГ пов'язана проблема обґрунтованості та прозорості формування тарифів на ці послуги. Напри-

Таблиця 1

Стан оплати населенням житлово-комунальних послуг на 01.01 2015

Регіони	Заборгованість населення				Рівень оплати населенням із початку року,%
	Загальна сума заборгованості, млн. грн.		Приріст / зниження (-) заборгованості з початку року		
	на 01.01.14	на 01.01.15	млн. грн.	%	на 01.01.15
Донецька	1949,0	2450,6	501,6	25,7	82,2
Дніпропетровська	1921,8	2151,0	229,2	11,9	92,2
Харківська	1181,5	1635,1	453,5	38,4	87,8
м. Київ	905,1	1574,2	669,1	73,9	88,4
Луганська	1067,9	1163,0	95,1	8,9	91,1
Запорізька	740,9	790,6	49,8	6,7	95,4
Одеська	546,9	685,6	138,7	25,4	93,5
Київська	566,5	651,1	84,5	14,9	95,3
Львівська	482,3	528,2	45,9	9,5	97,3
Полтавська	282,1	368,2	86,1	30,5	94,2
Сумська	218,0	276,4	58,5	26,8	95,3
Черкаська	223,0	266,7	43,8	19,6	95,0
Миколаївська	215,0	249,9	34,9	16,2	95,9
Закарпатська	222,3	236,4	14,1	6,3	96,8
Херсонська	167,4	219,6	52,2	31,2	91,9
Рівненська	168,1	190,6	22,5	13,4	96,6
Житомирська	170,5	188,1	17,7	10,4	95,9
Вінницька	175,0	184,8	9,9	5,6	104,3
Чернігівська	122,2	163,7	41,5	33,9	94,2
Кіровоградська	135,5	158,0	22,5	16,6	95,4
Тернопільська	118,8	145,1	26,3	22,2	94,3
Волинська	98,5	113,0	14,5	14,8	97,5
Хмельницька	102,5	112,1	9,6	9,3	98,8
Івано-Франківська	108,2	110,8	2,6	2,4	99,6
Чернівецька	82,4	95,0	12,6	15,2	97,3
Усього по Україні	11971,3	14707,9	2736, 6	22,9	92,2

Джерело: складено на основі [1]

клад, за даними експертів, 76% підприємств теплокомуненерго постачають тепло за завищеними тарифами.

Встановлювати власні ціни монополістам дають змогу відсутність обліку теплової енергії та діюча система розрахунку вартості опалення: сплачується не за фактично спожиті Гкал, а за квадратні метри по застарілих завищених нормативах тепловитрат. Окрім того, держава не встановлює планку у вигляді середньозваженої ціни на теплову енергію, що дає змогу монополістам закладати у тариф завищені витрати [8].

За рівнем тарифів на житлово-комунальні послуги Україна наближається до європейських стандартів на тлі реального падіння доходів населення країни. Співвідношення середніх витрат на житлово-комунальні послуги до середньої заробітної плати в 2015 р. у деяких країнах представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Співвідношення середніх витрат на житлово-комунальні послуги до середньої заробітної плати в деяких країнах у 2015 р.

Країна	Середні витрати на житлово-комунальні послуги, дол. США	Середня заробітна плата, дол. США	Співвідношення витрат до середньої заробітної плати,%
США	217,5	3065	7,0
Німеччина	222,1	2904	7,7
Польща	162,8	708	22,9
Греція	102,9	420	28,9
Україна	92,2	161	57,3

Джерело: складено на основі [9]

На нашу думку, соціально-економічні проблеми необхідно вирішувати шляхом створення ринкового середовища, використання комерційного розрахунку та самофінансування підприємств ЖКГ і контролю над зростанням тарифів та якістю послуг.

Організаційно-управлінські проблеми виникають передусім через недосконалу державну політику регулювання діяльності ЖКГ, яка визначає у довгостроковій перспективі зміст діяльності держави та її компетентних органів у сфері житлово-комунального господарства.

Підвищення ефективності управління ЖКГ, на нашу думку, необхідно почати з діагностики його стану, яка складається з трьох компонентів, показаних на рис. 2.

Інформація для діагностики може бути отримана шляхом моніторингу (відстеження поточної інформації, що періодично поновлюється), прогнозування (створення інформації про майбутній стан елементів середовища) і вибіркового відстеження інформації. В Україні розпочата робота, спрямована на забезпечення відкритості і доступності інформації про послуги ЖКГ і тарифи на них. Так, Законом України «Про особливості доступу до інформації у сферах постачання електричної енергії, природного газу, теплопостачання, централізованого постачання гарячої води, централізованого питного водопостачання та водовідведення» від 10.12.2015 № 2505 споживачам у сферах постачання електричної енергії, природного газу, теплопостачання, централізованого постачання гарячої води, централізованого питного водопостачання та водовідведення гарантується безперешкодний і безоплатний доступ до інформації про права споживачів, місце та порядок одержання інформації споживачами про ціни, тарифи, їхні

Рис. 2. Основні етапи діагностики стану системи управління ЖКГ в Україні

Джерело: розроблено автором

складники, а також їх зміну. Згідно із Законом, проводитиметься порівняння цін та тарифів у різних регіонах України, а також в Україні та інших державах. Споживачі зможуть ознайомитися із прогнозами зміни цін та тарифів та обґрунтування необхідності таких змін відповідно до заяви суб'єкта господарювання. Буде відкритий доступ до динаміки зміни історичної вартості складових цін і тарифів за останні п'ять років. Споживачі матимуть змогу дізнатися про перелік, вартість та умови надання споживачам додаткових послуг.

Оптимізація управління ЖКГ передбачає підвищення дієздатності системи державної влади, збалансування функцій і повноважень між її гілками та органами, чіткого розмежування на законодавчому рівні адміністратив-них повноважень, функцій і відповідальності органів державної влади та місцевого самоврядування з використанням ефекту від запровадження децентралізації управління, що було розглянуте нами у попередніх дослідженнях [10].

Висновки. Низка проаналізованих вище проблем у розвитку житлово-комунального господарства є наслідком непослідовної реалізації реформ, повільного розвитку конкурентних ринкових відносин, зволікання з упровадженням дієвих економічних стимулів щодо заохочення приватного підприємництва, відсутності дієвої цінової політики. Аналіз законів, постанов щодо діяльності ЖКГ показує, що реформи здійснюються не комплексно, а фрагментарно. На нашу думку, можливими шляхами вирішення проблем ЖКГ є утворення ринкового середовища на підприємствах ЖКГ, використання переваг децентралізації управління, залучення інвестицій у модернізацію технічної бази, контроль із боку громадськості і держави над формуванням тарифів, покращенням якості наданих послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електрон-ний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ.htm.
2. Панасенко І.О. Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні / І.О. Панасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf.
3. Ліфтове господарство України. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/zhkh/zhitlove-gospodarstvo.
4. Стан сфери поводження з побутовими відходами в Україні у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://blagoustriy.info/statistics/27/show/.
5. Смерека С.Б. Оцінка сучасного стану ЖКГ та обґрунтування можливості залучення та використання інвестиційних проектів у галузі / С.Б. Смерека // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 65–69.
6. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси : [навчальний посібник] / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперідзе. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 354 с.
7. Бюджетний моніторинг : Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик [та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К. : ІБСЕД, 2015. – 77 с.
8. Українцям продають тепло за завищеними цінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/rubric-society/1959484-tri-cverti-pidpriemstv-tke-prodaut-ukraincam-teplo-za-zavisenimi-cinami-publicnij-audit.html.
9. Комунальні платежі у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://giga.ua/коммунальные-платежи-2016-украина.
10. Мекшун Л.М. Сучасні тенденції реформування управління житлово-комунальним господарством України в умовах децентралізації / Л.М. Мек-шун // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 1. – С. 30–36.

УДК 331.25+369.5

Павлів В.В.
здобувач кафедри національної економіки та фінансів Університету економіки та права «КРОК»

Федун І.Л.
доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету

ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

FUNCTIONAL MECHANISM DEVELOPMENT FOR NON-STATE PENSION SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті оглядово розглянуто діяльність системи пенсійного забезпечення в Україні. Проаналізовано діяльність та стан Пенсійного Фонду України, а також висловлені припущення стосовно подальшого становища першого рівня системи пенсійного забезпечення. Особливу увагу приділено характеристиці діяльності третього рівня системи пенсійного забезпечення, а саме недержавного пенсійного забезпечення, виявлено основні тенденції функціонування відповідного рівня. З огляду на нерозвиненість та незначну роль системи недержавного пенсійного забезпечення у статті досліджено та запропоновано як базис діяльності будь-яких систем певний механізм функціонування відповідної системи. Побудова механізму системи недержавного пенсійного забезпечення включає в себе складний комплекс взаємопов'язаних інструментів та методів забезпечення діяльності, що впроваджується в дію, виходячи із інституційної складової, характеру та сегменту забезпечення механізму та інших вагомих факторах. Створення такого роду механізму дає змогу всебічно розвиватись системі та охоплює всі значущі елементи її побудови.

Ключові слова: система пенсійного забезпечення, Пенсійний фонд України, солідарний рівень, недержавне пенсійне забезпечення, механізм функціонування.

АННОТАЦИЯ

В статье обзорно рассмотрена деятельность системы пенсионного обеспечения в Украине. Проанализированы деятельность и состояние Пенсионного Фонда Украины, а также выдвинуты предположения относительно последующего положения первого уровня системы пенсионного обеспечения. Особенное внимание уделено характеристике деятельности третьего уровня системы пенсионного обеспечения, а именно негосударственного пенсионного обеспечения, обнаружены основные тенденции функционирования соответствующего уровня. С учетом неразвитости и незначительной роли системы негосударственного пенсионного обеспечения в статье исследован и предложен как базис деятельности любых систем определенный механизм функционирования соответствующей системы. Построение механизма системы негосударственного пенсионного обеспечения включает в себя сложный комплекс взаимосвязанных инструментов и методов обеспечения деятельности, которая внедряется в действие, исходя из институционной составляющей, характера и сегмента обеспечения механизма и других весомых факторов. Создание такого рода механизма позволяет всесторонне развиваться системе и охватывать все значимые элементы ее построения.

Ключевые слова: система пенсионного обеспечения, Пенсионный фонд Украины, солидарный уровень, негосударственное пенсионное обеспечение, механизм функционирования.

ANNOTATION

In the article briefly depicted the current situation and performance of Ukrainian pension system. Analyzed the activity of State Pension Fund and benchmarked the possible future situation in pension system first level (government level). The main attention is focused on characteristics of pension system third level – non-government level for which has been depicted the basic tendency of activity in overall Ukrainian pension system. Taking into account the pure development and low positions of pension system third level in the article is made a research of activity mechanism for this pension system third level which leads to be the basic component for any of systems to be implemented. The development of this activity mechanism for pension system third level includes the specific connections complex between different methods and instruments which improves the systems activity in various stages starting from institutional segment and to mechanism support segments, etc. The overview and development of such kind of mechanism suppose to enforce the system performance and involve into pension system third level all necessary needed functional elements.

Key words: pension system, State pension fund, pension system first level, non-state pension system, functional mechanism.

Постановка проблеми. З огляду на необхідність трансформаційних змін у системі пенсійного забезпечення в Україні та значне навантаження на перший солідарний рівень системи важливим до розвитку та подальшого становлення є саме третій рівень системи пенсійного забезпечення. Реалізація та впровадження відповідного рівня передбачає комплексний підхід у використанні певних механізмів, що забезпечують функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення на всіх етапах для виконання покладених на неї завдань. Торкаючись доцільності характеристики механізму функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення, слід зазначити, що становлення будь-якої системи, незалежно від характеру її діяльності чи спрямування, неможливе без деталізації механізму її функціонування. Проводячи паралелі із сучасним станом системи недержавного пенсійного забезпечення, можна сказати, що її докорінна зміна у напрямі розвитку передбачатиме насамперед побудову механізму функціонування відповідної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в останні роки активно обговорюється у вітчизняній науковій спільноті такими дослідниками, як І.Ф. Гнибіденко, І.Д. Фисун, В.В. Оліярник, Е.М. Лібанова, Д.Д. Третяк. Серед іноземних науковців роз-

витку системам пенсійного забезпечення приділяли увагу Р. Хольцман, Р. Хінц, Д. Туеста та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження механізму системи пенсійного забезпечення є малодослідженим у науковій думці та різноманітних напрацюваннях у секторі дослідження системи пенсійного забезпечення.

Мета статті полягає у здійсненні комплексної характеристики побудови механізму функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення із визначенням базових компонентів відповідного механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійна система України за часи незалежності зазнала чимало змін, але питання полягає саме в ефективності проведення цих змін і певних нововведень. Так, у 2003 році був прийнятий Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», який вивів пенсійну систему України на новий рівень. Набуття чинності відповідним Законом передбачало зміну структури середовища пенсійного забезпечення в Україні і встановлення юридичних аспектів функціонування недержавних пенсійних фондів.

За твердженням Е.М. Лібанової, «існуюча система пенсійного забезпечення є одним із найсерйозніших чинників напруженості в суспільстві, тут сконцентровані головні суперечності між законодавчою та виконавчою владою в соціальній сфері» [3]. Характеризуючи пенсійну систему України, зауважимо, що основа її побудови була успадкована з радянської системи пенсійного забезпечення, після розпаду Радянського Союзу нагальною стала проблема у формуванні власної системи пенсійного забезпечення [5]. І свою думку стосовно початку діяльності системи пенсійного забезпечення у незалежній Україні висловив І.Ф. Гнибіденко: «пенсійна система не справляється зі своєю основною функцією – матеріальним забезпеченням пенсіонерів» [1, с. 223]. Тобто досі основою пенсійного забезпечення пенсійної системи є її перший рівень – солідарний, функцію забезпечення якого покладено на Пенсійний Фонд України.

Даючи характеристику поточній діяльності Пенсійного Фонду України (далі – ПФУ) як єдиного домінуючого суб'єкта системи пенсійного забезпечення в Україні, слід зазначити, що протягом останніх п'яти років відносно кардинальних зрушень у структурі його діяльності не сталось. Так, активи ПФУ протягом досліджуваного періоду зросли від 197 млрд. грн. на кінець 2011 року до 266 млрд. грн. станом на кінець 2015 року, тобто в річному прирості сукупна відносна величина приросту коливалась на рівні 10–13% щорічно, як це відображено на рис.1, зафіксоване від'ємне значення зростання активів – 4,2% у 2014 році спричинено недоотриманням надходжень ПФУ за рахунок окупації АР Крим (див. рис.1). З огляду на це держава надалі проводить політику функціонування однорівневої системи пенсійного забезпечення, тобто відсутня стратегія переходу до трьохрівневої системи. Відповідний факт підтверджується зростанням величини асигнувань до ПФУ із Державного бюджету України, щорічний приріст яких складає 3–4%. Тобто станом на кінець 2015 року дефіцит ПФУ склав 94,8 млрд. грн., що у відносному вираженні складає 35,6% від загальних активів ПФУ [2].

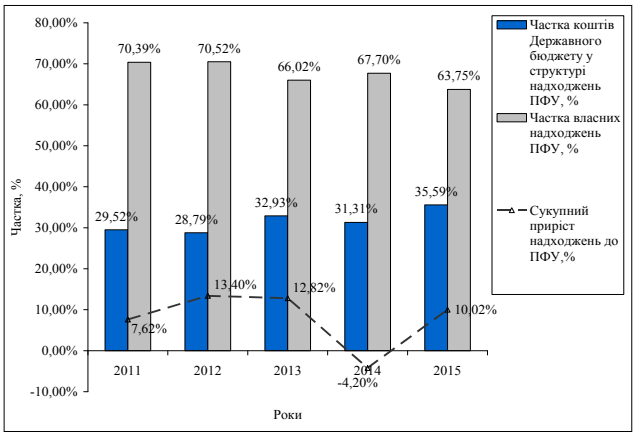

Рис.1. Структура надходжень до ПФУ за 2011–2015 роки.

Джерело: «Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2015 рік» [2]

Динаміка надходжень до ПФУ також вказує на той факт, що із кожним роком держава все більше заміщує недоотримані потоки ПФУ асигнуваннями із державного бюджету, як чітко вказано на рис. 1, їх частка зросла у більше чим 6% протягом 5 останніх років (із 29,5% у 2011 році до 35,6% у 2015 році). Така ситуація несе в собі ризик подальшого збільшення частки державних надходжень до ПФУ та, відповідно, значного навантаження на Державний бюджет України [2]. Іншу думку щодо функціонування системи пенсійного забезпечення виражає І.В. Фисун: «обсяг відрахувань окремого працівника не впливає на розмір його майбутньої пенсії. В цьому і полягає основна недосконалість солідарної системи, адже працівники позбавлені стимулу щодо зацікавленості у збільшенні та систематичності своїх внесків до державного Пенсійного фонду України» [7, с. 24].

В цьому випадку активне включення інших рівнів системи пенсійного забезпечення є вкрай необхідним, оскільки це як позитивний фактор може привести до зменшення частки асигнувань із Державного бюджету України і перенаправлення коштів на розвиток окремих галузей чи процесів в економіці та, відповідно, підвищення рівня забезпеченості пенсіонерів, яке буде не повністю корелювати із рівнем відрахувань із Державного бюджету.

Переходячи до характеристики системи недержавного пенсійного забезпечення (далі – СНПЗ), слід зазначити, що станом на початок 2016 року у Державному реєстрі фінансових установ було зареєстровано 76 НПФ та 24 адмі-

ністраторів НПФ. Крім цього, із загальної кількості адміністраторів 13 проводять співпрацю із двома і більше НПФ. Протягом 4 років кількість НПФ зменшилась до 76 у 2015 році, тоді як у 2009 році їх було 108 [6, с. 1]. Тобто чітко проглядається тенденція до зменшення кількості НПФ: порівнюючи дані на початок 2011 та 2015 років, можна побачити, що кількість НПФ зменшилась на 25%.

Характеризуючи структуру внесків та виплат НПФ у системі НПЗ, слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду до 2014 року щорічне зростання величини пенсійних внесків складало 20,44%. Відповідна тенденція змінилась протягом останніх двох років і станом на початок 2015 року зростання пенсійних внесків склало 13,9%, а на початок 2016 року – 4,35%. Тобто відповідне зниження частки пенсійних внесків чітко корелює зі зменшенням кількості учасників і, відповідно, кількості НПФ. Крім цього, погіршення тенденцій у системі НПЗ відображається у збільшенні частки виплат. Так, частка відтоку коштів із НПФ різко зросла із 2014 року до 23,3% (див. рис. 2), порівняно із 18,91% у 2013 році, надалі ситуація погіршилась: на кінець 2015 року частка виплат у структурі надходжень склала 29,53%. Варто зазначити, що зростання коефіцієнту відтоку коштів спричинено зменшенням пенсійних надходжень в останні роки [6, с. 4].

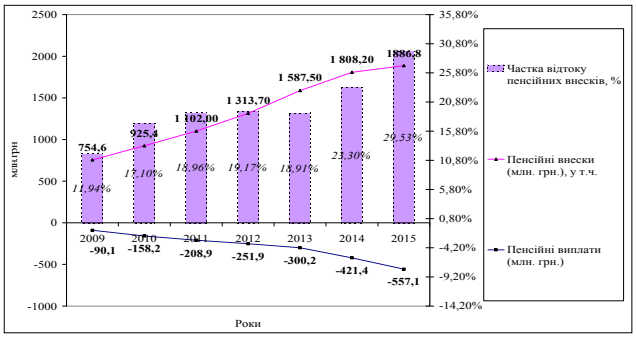

Рис. 2. Пенсійні надходження та пенсійні виплати у НПФ за період 2011–2015 років (складено автором на основі «Підсумків розвитку ринків небанківських фінансових послуг України» [6, с. 3]).

Для більш детальної характеристики системи недержавного пенсійного забезпечення необхідно також дати оцінку величині активів СНПЗ, їх динаміки та загалом рентабельності активів. Переходячи безпосередньо до величини активів, вчені неодноразово наголошували на тому факті, що величина активів системи недержавного пенсійного забезпечення за більше ніж 12 років функціонування є надто невисокою і складає менше 1% від ВВП. Динаміка зростання величини активів в середньозваженому значенні складала 23,6% (без врахування падіння величини активів за 2015 рік). В останній період відносна величина падіння активів системи недержавного пенсійного забезпечення склала 19,81%, на тлі політико-економічної кризи ще більше падіння відображає величина інвестиційного доходу за 2015 рік, а саме 31,11%. Значне падіння інвестиційних доходів системи недержавного пенсійного забезпечення спричинено вже згаданими кризовими явищами і, як результат, падінням рентабельності активів НПФ із максимального 51,27% у 2014 році до 44,05% у 2015 році, до того ж зменшенням активів на 489,2 млн. грн. [6, с. 2–5].

Короткий аналіз стану системи пенсійного забезпечення вказує на докорінні проблеми у її функціонуванні, а саме зростаюче навантаження на перший рівень системи пенсійного забезпечення і нерозвиненість третього рівня системи недержавного пенсійного забезпечення. Задля ефективного функціонування СНПЗ необхідний комплексний набір методів та важелів як економічного, так і правового, соціального впливу для створення підґрунтя дієвого менеджменту СНПЗ. Так, за твердженням В.В. Оліярника, «саме реформування пенсійної системи дасть змогу встановити пряму залежність розміру майбутніх пенсійних виплат безпосередньо від кожної працюючої людини, а не лише від держави» [4, с. 175].

Говорячи про основні стовпи впровадження механізму діяльності СНПЗ, слід відзначити, що у зв'язку із багатовимірністю побудови механізму діяльності системи він є багатогранним. Спочатку слід визначити сектори регулювання та формування складових механізму:

– сектор державного регулювання;

– сектор внутрішнього управління та ведення діяльності інститутів СНПЗ.

Кожному із секторів складових механізму СНПЗ притаманний поділ на сегменти формування та управління механізмом діяльності СНПЗ. Тобто для більш кращого розуміння сектор державного регулювання прямо визначає принципи та характер діяльності системи за допомогою набору важелів та інструментів управління та побудови СНПЗ, натомість у секторі внутрішнього управління здійснюється вже більш опосередковане трактування та впровадження механізму діяльності інститутів СНПЗ як частковий результат для всієї СНПЗ.

Переходячи безпосередньо до інструментів, важелів та прийомів побудови та підтримки діяльності, побудови механізму СНПЗ у кожному вищезазначеному секторі, варто відзначити, що їх характеристика є доволі різнорідною, оскільки інструменти впровадження механізму діяльності для сектору внутрішнього управління за масштабом впливу є більш персоніфікованими для окремих інститутів СНПЗ. Деталізуючи інструменти побудови, підтримки механізму СНПЗ, слід розглядати залежно від сектору, отже, інструменти побудови і підтримки механізму діяльності для сектору державного регулювання системи поділяються на такі:

1) за характером побудови:

– правового характеру (див. рис. 3), сюди слід віднести всі законодавчо-регулюючі дії

СНПЗ, які регламентовані відповідними нормативно-правовими актами, рекомендаціями, приписами тощо;

– соціального характеру, вони визначають комплекс заходів стосовно взаємодії із основними бенефіціарами системи недержавного пенсійного забезпечення;

– організаційно-економічного характеру, вони здійснюються в комплексі із інструментами правового характеру, враховують обмеження у діяльності, забезпечують підтримку та введення економічних нормативів діяльності для інститутів СНПЗ, введення форм звітності для інститутів СНПЗ тощо; окрім цього, передбачають здійснення ревізій, аудиторських перевірок, адміністративного контролю (передбачає накладення різного роду санкцій та штрафів при невиконанні певних норм діяльності інститутами СНПЗ), проведення ліцензування діяльності тощо;

2) за призначенням:

– регулюючі – інструменти, які здійснюють безпосередній вплив на регулювання СНПЗ та визначають напрям її діяльності;

– роз'яснювальні – інструменти, які мають на меті кваліфіковане донесення та розуміння учасників СНПЗ тих чи інших категорій;

– рекомендативні – інструменти, які передбачають внесення певного роду рекомендацій для ефективної діяльності СНПЗ та визначаються необов'язковістю виконання, але мають більше інноваційно-розвиваючий характер;

3) за величиною (потужністю впливу) на суб'єктів СНПЗ:

– інструменти незначного впливу, тобто такі, які не впливають на систему значним чином, а торкаються лише окремих ланок її діяльності;

– інструменти значного впливу, тобто такі, які мають на меті проведення значних трансформаційних змін у системі та вплив на більшість ланок діяльності СНПЗ.

Для сектору внутрішнього управління інструменти побудови системи будуть мати дещо інші ознаки, оскільки мають більш внутрішній характер впливу. Отже, існує потреба детально визначити їх характеристики:

1) за характером побудови:

– фінансово-економічного характеру, вони визначають діяльність того чи іншого інституту СНПЗ у сфері фінансового забезпечення та регулювання діяльності у напрямі потоків фондів, капіталу тощо у інститутів СНПЗ і, відповідно, СНПЗ;

– стратегічно-управлінського характеру, вони визначають стратегію діяльності інститутів і СНПЗ загалом, при цьому враховуючи базові принципи побудови стратегій діяльності;

– соціального характеру, вони передбачають використання інструментів, які за своєю характеристикою мають неекономічний характер і торкаються питань соціального характеру і впливу відповідно.

2) за призначенням, вони аналогічні із тими, що вказані для сектору державного регулювання і визначають лише вплив на систему, який є недержавного характеру. оскільки призначення кожних інструментаріїв деякою мірою є універсальним;

3) за величиною, вони аналогічні із тими, що вказані для сектору державного регулювання, але знову ж таки мають більш опосередкований характер;

4) за часовою характеристикою, на відміну від сектору державного регулювання, інструменти побудови СНПЗ у секторі внутрішнього управління можуть мати часові рамки, тобто апріорі під час їх імплементації може закладатись корисний строк впливу, тому вони можуть бути:

– постійними, тобто ті, які вводяться на постійній основі і доповнюються або модифікуються залежно від досягнених цілей або певного стану;

– умовно-постійними, відповідні інструменти та методи можуть змінюватись або й повністю скасовуватись при зміні тенденції чи екстраординарних подіях, коли відповідний інструмент є бездієвим;

– тимчасовими, тобто ті, які мають на меті більш проектний характер та вводяться у дію на певний термін до завершення.

Впровадження та функціонування механізму СНПЗ у секторі державного регулювання здійснюється у розрізі напрямів з огляду на характер їх впливу:

1) правовий характер, який визначає сукупність законів та відповідних юридично закріплених нормативно-правових документів, метою яких є здійснення ефективного правового забезпечення функціонування СНПЗ;

2) соціальний характер, механізми такого характеру визначають напрям державної соціальної політики у сфері недержавного пенсійного забезпечення, яка зосереджена на сприянні розвитку та ефективному функціонуванні третього рівня пенсійної системи держави; тут маються на увазі безпосередній контакт із бенефіціарами СНПЗ та її підтримка;

3) організаційно-економічний характер, відповідний напрям державної політики у формуванні механізму СНПЗ є скоріш результуючим або похідним від правового напряму, іншими словами, імплементація положень, законів і, відповідно, основних принципів, описаних у них, контроль за виконанням та сумісність викладу організаційно-економічного трактування у нормативно-правових актах, системи перевірок та контролю тощо.

Аналізуючи конкретно характери напрямів впровадження механізму СНПЗ у секторі внутрішнього регулювання інститутів, слід наголосити на тому, що до уваги братимуться інститути із недержавною складовою впливу, які не відносяться до органів виконавчої та / або законодавчої влади. Оцінюючи такий характер напрямів як організаційно-економічний, слід зазначити, що цей напрям і формує подальшу діяльність НПФ або будь-якого іншого інституту СНПЗ (див. рис. 3).

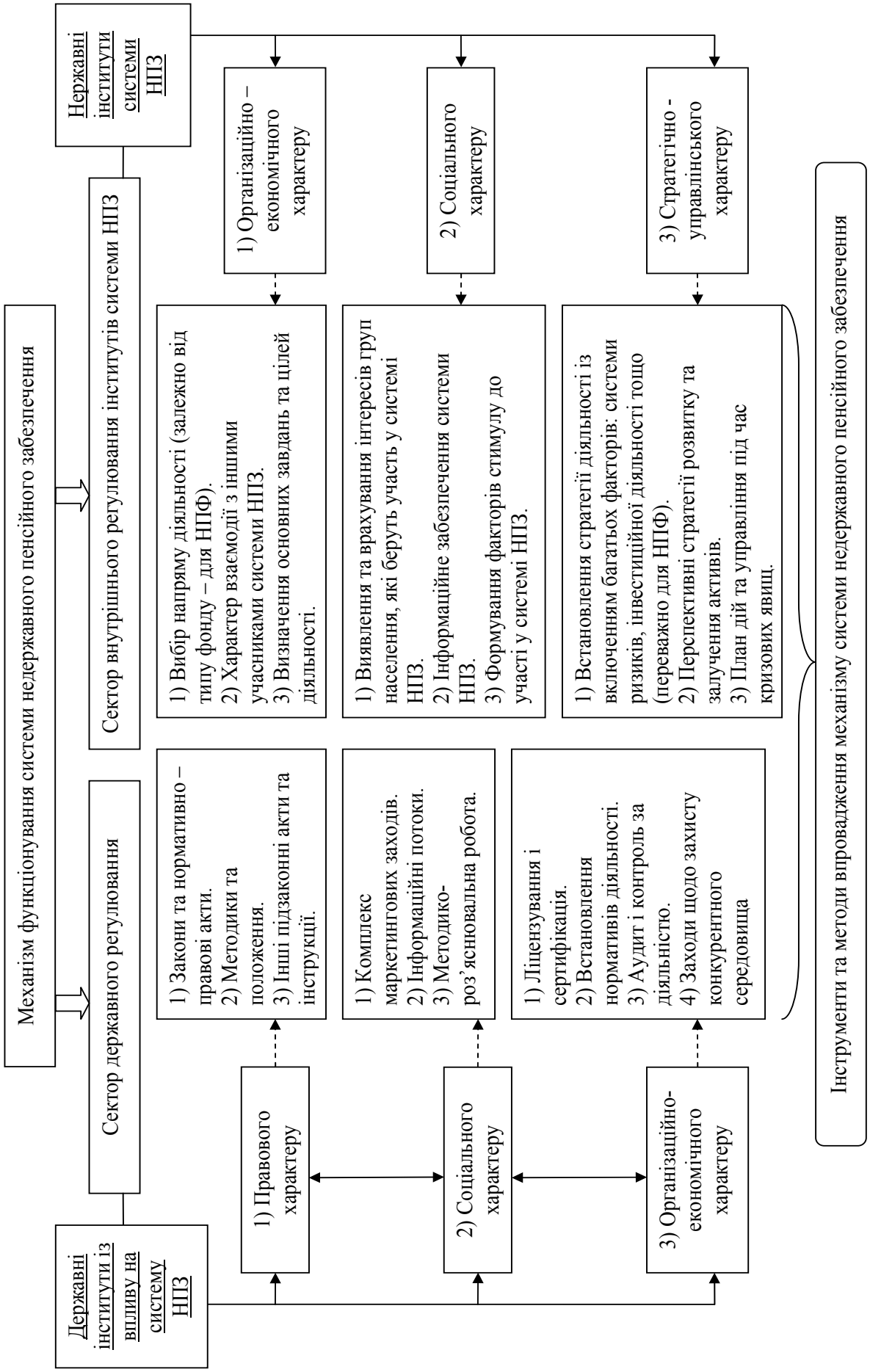

Рис. 3. Опис механізму функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення

Джерело: складено автором

Характеризуючи впровадження відповідного напряму, слід вказати такі методи та напрями:

1) вибір напряму діяльності, на початку функціонування та / або під час поточного функціонування певного недержавного інституту СНПЗ встановлюються стратегічні засади діяльності, доцільність входження у систему НПЗ тощо;

2) характер взаємодій із іншими учасниками СНПЗ, кожним інститутом СНПЗ визначається тією чи іншою мірою рівень та характер взаємодії з іншими учасниками системи, а також встановлюється певний вибір співпраці між учасниками СНПЗ.

Проводячи аналіз напрямів соціального характеру сектору внутрішнього регулювання інститутів СНПЗ, доречно вказати на той факт, що саме недержавними інститутами СНПЗ здійснюється найвагоміший вплив на розвиток соціального напряму функціонування механізму СНПЗ. Результуючим фактором проведення ефективної роботи з боку інститутів СНПЗ є постійне зростання учасників системи та обізнаність громадян про діяльність і вигоди системи. Інструменти, підходи та методи ефективного впровадження відповідного напряму мають різноманітний характер та їх перелік не є вичерпним.

Одним із важливих напрямів у забезпеченні механізму функціонування СНПЗ у секторі є провадження діяльності стратегічно-управлінського характеру у секторі внутрішнього регулювання інститутів СНПЗ (див. рис. 3). Така діяльність передбачає створення стратегічних складових функціонування інститутів СНПЗ та організацію діяльності відповідно до запроваджених стратегій та завдань.

Висновки. Результати розгляду діяльності системи пенсійного забезпечення в Україні доводять необхідність підвищення ролі та зміцнення позицій третього рівня системи, враховуючи той факт, що основою пенсійного забезпечення в країні з часів незалежності так і залишається держава. СНПЗ протягом більше ніж 12 років свого існування так і не стала вагомою у системі пенсійного забезпечення України, станом на поточний період її частка є меншою ніж 1% від ВВП. З огляду на це необхідні зміни у розбудові третього рівня системи пенсійного забезпечення, тому базовим елементом розбудови СНПЗ є механізм функціонування відповідної системи. Наведений у статті механізм функціонування СНПЗ описує основні заходи стосовно його імплементації та підтримки. Перелік інструментів, заходів та методів є більш ніж базовим для відповідного механізму функціонування і може значним чином доповнюватись залежно від впливу соціальних, правових та економічних факторів. Не слід забувати про те, що досконалість вищезгаданого механізму насамперед залежить від рівня інтегрованості СНПЗ у соціально-економічну модель держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнибіденко І.Ф. Пенсійна система України в умовах реформування / І.Ф. Гнибіденко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 222–227. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_10_42.
2. Інформація про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2015 рік / Пенсійний Фонд України. – Електрон. дан. (1 файл). – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=210010&cat_id=94750.
3. Лібанова Е.М. Чи потрібна Україні пенсійна реформа? Спроба неполітизованого аналізу / Е.М. Лібанова // Дзеркало тижня. – 2001. – № 34 (358). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt.ua/2000/2040/32089.
4. Оліярник В.В. Оцінка стану недержавного пенсійного забезпечення в Україні та перспективи його розвитку / В.В. Оліярник, М.М. Бабірад // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 18.9. – Львів, 2008. – С. 174–180.
5. Офіційний сайт Держаного комітету статистики України / Державний комітет статистики. – Електрон. дан. (1 файл). – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України / ДКРРФПУ. – Електрон. дан. (1 файл). – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/Огляд%202012.pdf.
7. Фисун І.В. Перспективи розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І.В. Фисун, І.І. Смішко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 23–30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpusk_2014_1_5.

УДК 338.43:338.24:330.3

Павлова Г.Є.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І.П.
доктор наук з державного управління,
професор кафедри обліку і аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

AN INSTITUTIONAL APPROACH TO FORMATION OF INFORMATION-ANALYTICAL SUBSYSTEM OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті визначено пріоритетні напрями вирішуваних завдань стратегічного і тактичного управління аграрним сектором. Крім того, авторами окреслено основні проблеми розвитку аграрного сектору національної економіки. Розроблено модель впорядкованих зв'язків і відносин в інноваційному розвитку аграрного сектора національної економіки. Запропоновано створення «Концепції розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми», що припускає поетапне створення електронного урядування та сприятиме побудові відкритого демократичного простору з можливістю управління і контролю у відкритому режимі (on-line) матеріальних, фінансових потоків, всіх подій і фактів.

Ключові слова: аграрний сектор, національна економіка, підсистема, управління, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье определены приоритетные направления решаемых заданий стратегического и тактического управления аграрным сектором. Кроме того, авторами обозначены основные проблемы развития аграрного сектора национальной экономики. Разработана модель упорядоченных связей и отношений в инновационном развитии аграрного сектора национальной экономики. Предложено создание «Концепции развития информационно-аналитической подсистемы», что предполагает поэтапное создание электронного правительства и будет способствовать построению открытого демократического пространства с возможностью управления и контроля в открытом режиме (on-line) материальных, финансовых потоков, всех событий и фактов.

Ключевые слова: аграрный сектор, национальная экономика, подсистема, управление, стратегия развития.

ANNOTATION

The article defines the priorities of tasks strategic and tactical management of the agricultural sector. In addition, the authors identified the main problems of development of agrarian sector of the national economy. The developed model of the ordered connections and relationships in innovative development of agrarian sector of the national economy. Proposed the creation of "concept of development of information-analytical system" that involves the gradual creation of e-government, and contribute to building an open democratic space with the possibility of management and control in the open mode (on-line) material, financial flows, all the events and facts.

Key words: agriculture, national economy, system, management, strategy development.

Постановка проблеми. Багаторічні спроби переорієнтації пріоритетів реформування на прискорений розвиток спочатку фермерських, а потім особистих підсобних господарств без підтримки громадського сектора не змогли привести до позитивних результатів, саме фермерські господарства і сьогодні практично не займаються товарним розведенням худоби і птиці [2, с. 38–40].

Ці та інші пріоритетні напрями вирішуваних завдань стратегічного і тактичного управління аграрним сектором практично не дають змогу знижувати несприятливий вплив «зовнішнього» середовища на господарську та комерційну діяльність основних товаровиробників, а також удосконалювати форми і методи їх державної підтримки шляхом об'єднання державних, акціонерних, колективних та інших підприємств і організацій різних форм власності [1, с. 8 –86]. Їх загальна мета полягає в тому, щоб організаційно та економічно забезпечувати створення і функціонування спільних агропромислових виробництв, здійснювати єдину кредитно-фінансову та страхову політику, а також інформаційне обслуговування інтегрованих партнерів, координувати на вертикальному рівні заходи щодо використання сучасних досягнень науки, техніки і передового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглиблено аналізують теоретичні й практичні проблеми розвитку аграрного сектора О.М. Бородіна, Є.М. Борщук, Б.В. Буркинский, І.І. Вінніченко, З.В. Герасимчук, Б.Г. Данилишин, В.М. Зубець, В.А. Іванов, О.І. Котикова, Ю.М. Лопатинський, Н.А. Мікула, Б.В. Погріщук, О.Л. Попова, П.Т. Саблук, І.І. Червен, О.В. Шебаніна, О.В. Шубравська, В.М. Яценко та інші вчені.

Серед результатів досліджень, що розкривають проблеми управління інноваційним розвитком аграрного сектора національної економіки, слід виокремити наукові праці О.М. Вишневської, П.І. Гайдуцького, В.М. Геєця, О.Д. Гудзинського, О.І. Дація, М.В. Дубініної, А.В. Ключник, Ю.М. Лопатинського, О.Є. Новікова, Д. Норта,

В.І. Перебийніса, Н.М. Сіренко, О.В. Ульянченка, А.А. Чухна, О.Г. Шпикуляка, О.В. Шубравської, В.В. Юрчишина, В.М. Яценка та інших вчених.

Водночас в умовах посилення глобалізації потребують подальшого всебічного обґрунтування процеси організаційного підходу формування інформаційно-аналітичної підсистеми управління розвитку аграрного сектора національної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна економічна наука потребує визначеного організаційного підходу формування інформаційно-аналітичної підсистеми управління розвитку аграрного сектора національної економіки.

Мета статті полягає у формуванні організаційного підходу інформаційно-аналітичної підсистеми управління розвитку аграрного сектора національної економіки. Для досягнення мети дослідження необхідно розв'язати такі завдання: розробити модель впорядкованих зв'язків і відносин в інноваційному розвитку аграрного сектора національної економіки та запропоновувати створення «Концепції розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми».

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними нормативно-правовими актами, що визначають державну підтримку аграрної галузі та сільськогосподарських товаровиробників в Україні, є Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [5], а також «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [7], Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року» [6].

Основними проблемами розвитку аграрного сектору національної економіки є:

– недосконалість програм реформування аграрного сектору та їх невідповідність вимогам законодавства і принципам права Європейського Союзу;

– незавершеність земельної реформи;

– значний рівень розораності, деградації сільськогосподарських земель, екологічного навантаження на довкілля, відсутність державних, регіональних і місцевих програм комплексного вирішення питань щодо використання та охорони земель;

– недосконалість нормативно-правового забезпечення бонітування і грошової оцінки земель;

– низький рівень використання потенціалу меліорованих земель;

– недостатній сучасний рівень агротехнологій (сівозмін, добрив, обробітку ґрунту, систем захисту рослин та багаторічних насаджень), який не забезпечує отримання екологічно безпечних та економічно ефективних результатів сільськогосподарської діяльності;

– недосконалість чинного законодавства щодо розвитку органічного сектору сільськогосподарського виробництва;

– низький рівень забезпечення сільськогосподарською технікою;

– відсутність умов для розвитку виноградарсько-виноробних підприємств з невеликими обсягами виробництва, які потенційно спроможні виробляти ексклюзивну продукцію, конкурентоспроможну на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– висока вартість капіталу в трудомістких галузях сільського господарства, зокрема в овочівництві, садівництві, виноградарстві, хмелярстві, тваринництві, органічному виробництві;

– відсутність мотивації у сільськогосподарських товаровиробників до розвитку трудомістких галузей тваринництва, які потребують тривалого обороту вкладених ресурсів;

– зниження конкурентоспроможності вітчизняних племінних (генетичних) ресурсів;

– відсутність державної підтримки системи селекції у тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу та залежність від імпорту племінних (генетичних) ресурсів;

– відсутність прозорих правил поведінки на галузевих ринках;

– недостатність наукового забезпечення діяльності окремих галузей харчової та переробної промисловості;

– висока енерговитратність та залежність сільськогосподарського виробництва від імпортних паливно-енергетичних ресурсів;

– деіндустріалізація і деконцентрація сільськогосподарського виробництва;

– відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва;

– відсутність реальних обсягів державної підтримки системи страхування сільськогосподарських ризиків, що зменшує мотивацію виробників сільськогосподарської продукції до страхового захисту;

– нестабільність податкового законодавства, відсутність науково обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку системи податкового регулювання сільськогосподарського виробництва;

– недостатність обсягів державної фінансової підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва;

– відсутність пріоритетності державної підтримки сільського господарства;

– втрати продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку загалом, зокрема в частині бюджетного фінансування цільових програм розвитку сільського господарства, а також закладення багаторічних насаджень, будівництва холодильників, сховищ та потужностей з переробки сільськогосподарських культур, плодово-ягідної продукції, винограду та хмелю;

– обмежений доступ малого і середнього бізнесу до організованого аграрного ринку; недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської

продукції, складність у виробленні сільськогосподарськими товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;

– непоінформованість значної частини сільськогосподарських товаровиробників про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі;

– неналежні інституційні та економічні умови інтеграції малих форм господарювання в організований аграрний ринок;

– необхідність цілісної національної політики довгострокового закріплення на міжнародних ринках;

– недостатній рівень експорту продукції з високою доданою вартістю;

– несприятливі інвестиційні умови для розвитку харчової та переробної промисловості;

– потреба в інфраструктурних проектах галузевого значення та проектах гарантування експорту на основі державно-приватного партнерства;

– недостатній рівень упровадження досягнень науково-технічного прогресу, поширення прогресивних технологій;

– недостатня мотивація до кооперації та укрупнення дрібних сільськогосподарських товаровиробників;

– концентрація виробництва окремих трудомістких видів продукції в особистих селянських господарствах, що не є товаровиробниками;

– відсутність дієвих заходів щодо імплементації особистих селянських господарств у ринкові механізми функціонування аграрного сектору [7].

На рис. 1. представлена модель впорядкованих зв'язків і відносин в інноваційному розвитку аграрного сектора національної економіки, розроблена авторами.

Як видно з рис. 1, відбувається ускладнення взаємозв'язків у господарської та комерційної діяльності підприємств. Те ж саме можна сказати і про галузь.

Розвиток аграрного сектору економіки необхідно визначити як стратегічну мету державної політики, для досягнення якої слід затвердити перелік завдань на державному та місцевому рівнях.

Незважаючи на нееквівалентність в товарообміні продукції аграрного сектора і промисловості, сільське господарство залишається інтегрованим в економіку області і посідає значне місце за територією, трудовим і виробничим ресурсами.

Формуючи значний обсяг фінансових потоків, сільськогосподарське виробництво відіграє важливу роль в економіці. Здебільшого це пов'язано з тим, що сільське господарство економіки підвладне більшій кількості ризиків, ніж промисловість або сфера послуг, що позначається на рівні інвестиційної привабливості.

Для зміни наявної тенденції зниження темпів зростання сільськогосподарського виробництва потрібне активне залучення капіталу в галузь. З метою підвищення інвестиційної привабливості відбувається вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення сільськогосподарських організацій, поліпшення стану ґрунтів, а також підвищення їх родючості [8, с. 15].

Для ефективного функціонування аграрного сектора необхідне вжиття заходів щодо створення загальних умов його функціонування, зокрема:

– підтримка ґрунтової родючості;

– розробка технічних регламентів, що визначають вимоги до основних і оборотних засобів сільськогосподарського виробництва та готової продукції;

– створення єдиної системи інформаційного забезпечення АПК і забезпечення його кваліфікованими кадрами;

– проведення наукових досліджень але з пріоритетних напрямів розвитку аграрного сектора [8, с. 16].

Слід зазначити, що розглянута програма передбачає взаємодію державних органів виконавчої влади з регіональними органами державної влади, органами місцевого самоврядування, сільськогосподарськими та іншими організаціями, громадськими організаціями, а також сільським населенням.

Проведені нами дослідження дали змогу обґрунтувати необхідність використання сучасних інформаційних технологій в системі управління сільськогосподарським виробництвом.

Загальновідомим фактом є визнання інформації одним з найважливіших видів ресурсів. Актуальними питаннями стало не тільки застосування інформаційних технологій взагалі, але й – головне – підвищення ефективності їх використання. І тут важливо створити в системі агропромислового комплексу інформаційно-консультаційних та інноваційних служб [4, с. 123–125].

Однак для вдосконалення системи управління сьогодні потрібні більш масштабні інтегровані системи. У зв'язку з цим автором пропонується створення «Концепції розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми».

Концепція розвитку інформаційно-аналітичної підсистеми припускає поетапне створення електронного врядування, що сприятиме побудові відкритого демократичного простору з можливістю управління і контролю у відкритому режимі (on-line) матеріальних, фінансових потоків, всіх подій і фактів. Органи державного та місцевого управління получити можливість в будь-який момент розташовувати абсолютно достовірну й вичерпну інформацію.

У сфері агропромислового комплексу електронний уряд створюється для моніторингу та аналізу обсягів, виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, обсягів і структури витрат на їх виробництво, стану і використання основних виробничих фондів, що використовуються для сільськогосподарських потреб площам, стану сільськогосподарської техніки, цін на сільськогосподарську та продовольчу продукцію та підтримки прийняття рішення про заходи щодо стимулювання вироб-

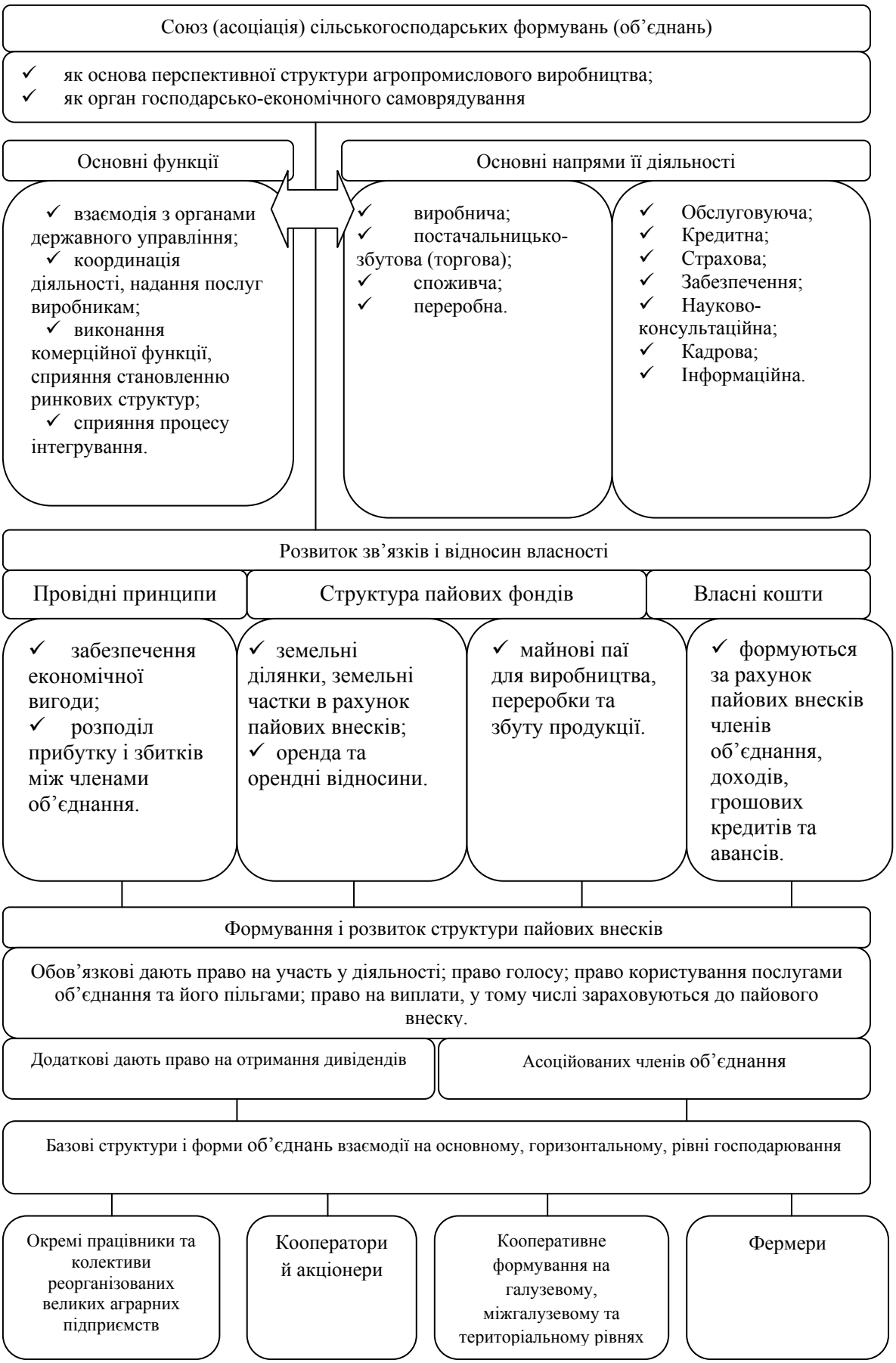

Рис. 1. Модель впорядкованих зв'язків і відносин в інноваційному розвитку аграрного сектора національної економіки

ників сільськогосподарської продукції та обсягами фінансової допомоги їм з коштів регіонального та місцевих бюджетів.

Пропонується проблеми, які необхідно вирішити під час реалізації побудови інформаційних систем управління, розділити на такі групи:

1) організаційні: недостатня увага і недовіра з боку керівництва процесу інформатизації, слабке використання службовцями можливостей комп'ютерів для організації своєї діяльності;

2) юридичні: сприйняття службовцями електронного документа як нелегітимного, крім того, недостатній розвиток нормативно-правової бази, а також інформатизації як у державній нормативній системі, так і на рівні окремого органу влади;

3) технічні: сьогодні вся інформація розкидана за відомчими системам в різних форматах в неактуальній формі, яка неоднозначно визначається, обмін відбувається переважно на паперових носіях, а для комплексного аналізу в інтересах регіону інформація недоступна для швидкого аналізу;

4) освітні: недостатньо у службовців системних знань для роботи на комп'ютері, крім того, недостатній рівень самих комп'ютерних фахівців на рівні окремих органів влади, а також існує проблема інформаційної нерівності; недостатній доступ населення до інформаційних ресурсів діяльності органів державної влади [4, с. 158–160].

Запропоноване запровадження програми «Електронне урядування» (етап впровадження, тестовий запуск), генеральне завдання системи може дати:

1) громадянам можливість отримувати послуги, що надаються державними установами; мати до них доступ по Інтернету; навчатися протягом усього життя і брати участь в управлінні;

2) приватним компаніям можливість мати доступ до державних служб по Інтернету; щільно співпрацювати з державою, маючи на меті економічний розвиток, та брати участь у державній системі створення та розповсюдження продуктів;

3) державним службовцям і виборним особам можливість підвищити свою ефективність; перебудувати відносини зі своїми клієнтами і залучити всіх громадян у політичні обговорення, зосередивши свою увагу на стратегічних напрямах [4, с. 231–258].

Структура системи «Електронне урядування» є трьома глибоко інтегрованими модулями, що включають в себе:

– внутрішній контур, що складається з Підсистеми управління внутрішніми процесами (включаючи електронний документообіг) та Інформаційно-аналітичної підсистеми; він спрямований на підвищення ефективності органів влади;

– зовнішній контур, який включає в себе Портал взаємодії з громадянами, що спрямований на відкритий, миттєвий контакт з населенням, бізнесом [5].

Зазначаємо, що реалізація програми зі створення регіональної інформаційно-аналітичної системи (РІАС) включає в себе:

1) підсистему управління внутрішніми процесами органів влади, електронні регламенти взаємодії органів влади, електронний документообіг, оцінку ефективності діяльності державних службовців;

2) підсистему взаємодії органів влади з громадянами та бізнесом, портал для інформації про діяльність органів влади, можливість звернення громадян до органів влади через портал;

3) інформаційно-аналітичну підсистему, створення основи для прийняття управлінських рішень [4, с. 260–275].

Функціональна аналітична підсистема забезпечить моніторинг соціально-економічних процесів.

Для реалізації моніторингу буде забезпечено збір, аналіз, поширення інформації з таких джерел, як:

– об'єкти державного та місцевого управління (школи, лікарні, клуби, фельдшерсько-акушерські пункти, адміністрації поселень, періодичні та фізичні особи тощо);

– державні та місцеві інформаційні системи; органи державної статистики.

Моніторинг здійснюється на основі показників соціально-економічного розвитку. Перелік показників, їх планові значення, регламент збору та джерел надходження визначаються і затверджуються департаментами та управліннями на етапі розробки РІАС.

Розмежування доступу до інформації та захист інформації буде забезпечено дотриманням режиму «конфіденційно» для даних, що зберігаються і видаються, крім вихідних форм, призначених для відкритої публікації.

Висновки. Таким чином, створення функціональної аналітичної підсистеми дасть змогу підвищити оперативність, обґрунтованість та дієвість управлінських рішень, прийнятих обласними органами, влади і управління, за рахунок скорочення термінів доставки інформації, підвищення її повноти та достовірності, а також більш глибокого аналізу всієї доступної інформації.

Вважаємо, що підсистема управління внутрішніми процесами забезпечить виконання таких функцій:

– проектування структури і визначення переліку виконуваних завдань структурними підрозділами державних органів влади області;

– планування діяльності державних органів влади області;

– доведення планових та оперативних завдань до виконавців;

– моніторинг ходу реалізації завдань виконавцями;

– оцінка результатів діяльності посадових осіб та структурних підрозділів державних органів влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іртищева І.О. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 2 (72). – С. 84–94.
2. Ковамішина Н.П. Інноваційна діяльність столичного регіону: аналіз та перспективи розвитку / Н.П. Ковамішина // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 3. – С. 36–40.
3. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці : Рута, 2006. – 344 с.
4. Павлова Г.Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора національної економіки: теоретичні засади, методологія, механізми управління : [монографія] / Г.Є. Павлова. – К. : ТОВ ДКС Центр, 2015. –354 с.
5. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24 червня 2004 року № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 49. – Ст. 527.
6. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 року № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.dtkt.ua/ua/doc/1095.6085.0.
7. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 року № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80.
8. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.

УДК 336.543

Пішенін І.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF COMPETITIVENESS EDUCATION SYSTEM IN THE TRANSPORT INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до стратегічного аналізу результатів діяльності навчальних закладів у транспортній галузі для забезпечення конкурентоспроможної системи підготовки спеціалістів. Сформульовано етапи проведення стратегічного аналізу з метою ідентифікації реального стану транспортних підприємств.

Ключові слова: стратегічний аналіз, стратегічне управління, транспортна галузь,методичний підхід, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен научно-методический подход к стратегическому анализу результатов деятельности учебных заведений в транспортной сфере для обеспечения конкурентоспособной системы подготовки специалистов. Сформулированы этапы проведения стратегического анализа с целью идентификации реального состояния транспортных предприятий.

Ключевые слова: стратегический анализ, стратегическое управление, транспортная отрасль, методический подход, внутренняя среда, внешняя среда.

ANNOTATION

In the article the scientific and methodical approach to strategic analysis of the performance of institutions in the transport industry to provide competitive system of training. Formulated stages of strategic analysis to identify the real state transport companies.

Key words: strategic analysis, strategic management, transport, methodical approach, internal environment, external environment.

Постановка проблеми. Для підвищення конкурентних позицій економіка України повинна бути механізмом, в якому всі складові частини мають працювати узгоджено. Важливою складовою частиною виробничої інфраструктури України є транспортний комплекс, до якого висуваються особливі вимоги. Транспортна галузь забезпечує функціонування і розвиток національної економіки, життєдіяльність населення та здійснення зовнішньоекономічних зв'язків із іншими країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності країни широко розглядали такі відомі вчені-економісти, як, зокрема, С. Ліндер, М. Портер, Я. Базелюк, М. Делягін. Вітчизняні науковці досить активно вивчають міжнародні рейтинги і дають інтерпретацію міжнародних рейтингів. Економічний дискурс презентований дослідженням Б. Данилишина і О. Веклич [2]. О. Щурко акцентувала увагу на таких зовнішніх чинниках конструювання міжнародного образу держав, як світові стандарти, що фіксуються щорічними рейтингами міжнародних організацій та рейтингових агентств [3]. І. Чернуха, вивчаючи рейтингове обличчя України, визнала його непривабливим [4].

Довгий час заклади освіти транспортної сфери не приділяли значної уваги стратегічному управлінню. Нині ситуація змінилася, і ВНЗ змушені боротися за конкурентні переваги та відповідні позиції на освітньому ринку. Більшість науковців, які досліджували питання стратегічного управління у ВНЗ, а саме Г. Келлер, П. Блау, П. Лоранж, І. Романова, І. Ігнатьева, І. Маркіна, О. Моргулець, Л. Прус, Л. Соколов, І. Крупенна, у своїх працях обґрунтовують необхідність та важливу роль стратегічного планування для закладів освіти.

Мета статті полягає у розробленні науково-методичного підходу до побудови конкурентоспроможної системи освіти у транспортній галузі на основі проведення стратегічного аналізу результатів діяльності навчальних закладів із впровадженням інноваційності, удосконалення інформаційно-технологічного забезпечення навчального процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні особливо гостро постало питання необхідності забезпечення високої якості освіти спеціалістів для транспортного кластеру та забезпечення конкурентоспроможності системи освіти у галузі. Для забезпечення ефективної інтеграції національної системи освіти у світову необхідно досягнути високого рівня конкурентоспроможності системи підготовки фахівців транспортної сфери. В умовах глобалізації вагомого значення набуває посилення інноваційності системи освіти, що забезпечує комплексний підхід системи підготовки для досягнення бажаного цільового стану. Високий рівень інноваційності системи освіти у транспортній сфері дає змогу продукувати нові знання, концепції та підходи, що дають можливість отримати високий рівень конкурентоспроможності підготовки.

Загалом інноваційність характеризує середовище, сукупність зовнішніх та внутрішніх умов, що дають змогу генерувати нові знання та отри-

мувати вигоду з їх комерціалізації. [1]. Отже, інноваційність – це властивість економічної системи, що формується із системних взаємодій організаційно-економічних відносин інноваційного розвитку. У цьому сенсі поняття «інноваційність» означає категорію, близьку за значенням до поняття «інноваційний розвиток».

Водночас інноваційність пов'язана з вимірюванням результатів інноваційної діяльності (інноваційного розвитку) певної системи освіти, з одного боку, і сприятливістю зазначеної освітньої системи до інновацій, з іншого боку. Інноваційність підготовки фахівців у транспортній сфері виявляється у здатності освітньої системи різних рівнів або сприяти, або перешкоджати створенню, впровадженню і розвитку інновацій під час здійснення підготовки спеціалістів. Такий підхід забезпечує підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку освітньої системи, що є ключовим завданням державної політики.

Так, за індексом конкурентоспроможності національної економіки Україна має високе значення порівняно з іншими країнами. Внаслідок кризи Україна опустилася на 10 позицій у рейтингу Індексу міжнародної конкурентоспроможності 2014–2015рр., посівши 82 місце серед 133 країн світу. При цьому серед українських регіонів найбільш конкурентоспроможними визнано регіони, де є морські та річкові порти [5]. Рейтинг України максимально погіршився за трьома складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів). Водночас Україна поліпшила свій рейтинг за трьома складовими конкурентоспроможності. Країна посіла 49-е місце, піднявшись на п'ять пунктів, за ефективністю ринку праці; підтягнулася на дві позиції за розміром ринку та на одну позицію, до 79-го місця, за складовою «інфраструктура» [5]. Відносні недоліки української економіки, виявлені під час дослідження для розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності для України, такі: низький загальний рівень етики бізнесу компанії, недостатня прозорість державної політики, організована злочинність, низька якість доріг, розтрата суспільних коштів, низька тривалість життя [6].

Нині в нашій державі існує чимало проблем, які перешкоджають ефективному розвитку економіки, який би знайшов своє виявлення у показниках конкурентоспроможності.

Для оцінки конкурентоспроможності системи освіти в транспортній сфері країни використовуються різноманітні показники та класифікації. Це пов'язано з можливістю стратегічного управління освітніми закладами, що готують спеціалістів транспортної сфери. Особливістю такого стратегічного управління навчальними закладами є нематеріальність освітніх послуг, чіткі стандарти освітньої діяльності, залежність розвитку навчального закладу від інтелектуального капіталу. Відповідно до таких особливостей розробляється стратегія розвитку навчального закладу, визначаються рівні і види стратегій організацій навчального процесу. Слід зазначити, що у сучасний період вищі навчальні заклади транспортної сфери повинні адаптувати свій навчальний процес до викликів міжнародних стандартів. Необхідною умовою стабільного розвитку навчальних закладів є підтримка економічної складової, соціальної політики в закладі та інфраструктури ВНЗ на високому рівні. Незважаючи на вагомий інтелектуальний та інноваційний потенціал, навчальні заклади транспортної сфери повинні створювати свої конкурентні переваги через маркетингову стратегію, розвиток науково-дослідних робіт та трансферу технологій, стратегію міжнародної діяльності. Постійне підвищення якості освіти на основі розвитку матеріально-технічного й інформаційно-технологічного розвитку забезпечує конкурентні переваги підготовки фахівців. Загальноприйнятими є декілька етапів послідовної реалізації конкурентної стратегії: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація стратегії, а також коригування відхилень, що виникли у процесі реалізації стратегії.

Першочерговим етапом є стратегічний аналіз, який формує стратегічну направленість та стратегічні альтернативи. Інформаційне забезпечення дає змогу проводити ефективний моніторинг та визначати впливи факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Досконала інформаційна система забезпечує якість управлінських рішень та повноту і чіткість визначення сильних та слабких сторін розвитку транспортної галузі. Для здійснення ефективного стратегічного аналізу використовується широкий набір інструментів: SWOT – аналіз, PEST – аналіз, SPECE – метод, матриця DCG, матриця Mc Kinsey, конкурентний аналіз, аналіз життєвого циклу, ресурсний аналіз, аналіз ризиків та експертні оцінки.

Стратегічний вибір навчального закладу транспортної сфери передбачає, по-перше, вибір загальноорганізаційного стратегічного напряму розвиту; по-друге, генерування великої кількості альтернативних стратегій, які дають змогу досягти бажаних цілей; по-третє, їх аналіз та опрацювання до рівня адекватності цілям розвитку установи в межах обраної загальноорганізаційної стратегії.

У нашому дослідженні пропонується реалізація стратегічного аналізу з позиції аналізу ефективності управління навчальним закладом транспортної сфери та оцінки рівня його реальної автономії. Для оцінки ефективності управління навчальним закладом можна застосовувати загальноприйнятий широкий інструментарій економічного аналізу діяльності суб'єктів, що господарюють на транспортному ринку.

Таким чином, можна визначити перспективи розвитку навчальних закладів транспортної сфери:

– реалізація сучасних стратегій розвитку закладу з урахуванням особливостей транспортної сфери;

– проведення стратегічного аналізу на основі альтернативних стратегій;

– застосування інформаційних систем, що забезпечують якість управлінських рішень, повноту і чіткість визначення сильних та слабких сторін розвитку транспортної сфери;

– використання широкого набору інструментів стратегічного аналізу: SWOT – аналіз, PEST – аналіз, SPECE – метод, матриця DCG, матриця Mc Kinsey, конкурентний аналіз, аналіз життєвого циклу, ресурсний аналіз, аналіз ризиків та експертні оцінки.

– розвивання інноваційної моделі розвитку навчального закладу.

При правильному використанні стратегії розвитку та створенні ключових показників, за якими навчальний заклад розвивається, можна значно покращити позиції в освітніх рейтингах та, відповідно, підвищити конкурентоспроможність підготовки спеціалістів транспортної галузі.

Особливе значення в системі підготовки спеціалістів набуває рівень інноваційності ВНЗ. Рівень інноваційності відображає ефективність протікання інноваційних освітніх процесів та технологій на всіх стадіях інноваційного циклу розвитку навчального закладу. Зміст інноваційності ВНЗ носить іманентно системний характер, а інноваційний розвиток – поступальний, і в нашому випадку відповідне поняття вводиться, щоб кількісно визначити рівень інноваційності системи освіти через систему детермінант розвитку транспортної сфери.

В рамках системи підготовки фахівців перебіг інноваційних процесів, що відбуваються у навчальному закладі, залежить від циклічних коливань державної системи освіти, характеру міжнародної конкуренції, діяльності загальносвітових організацій.

Сьогодні інноваційність освітньої сфери стає національною ідеєю, джерелом збалансованого соціально-економічного розвитку навчальних закладів країни.

На макрорівні функціонування інноваційного механізму залежить від характеру державного регулювання ринкових відносин у транспортній сфері, наявності відповідного правового поля для здійснення інноваційної діяльності навчальних закладів, обраної пріоритетної моделі стратегічного розвитку навчального закладу, наявності і рівня інтенсивності міжгалузевої конкуренції. Управління інноваційним розвитком як навчального закладу, так і транспортної галузі вимагає комплексної оцінки їх соціально-економічного становища загалом, визначення рівня інноваційності за всіма видами діяльності, виявлення детермінант, що впливають на розвиток і становлення інноваційних процесів в освітній сфері. Ключовими моментами для формування інноваційного механізму розвитку навчального закладу транспортної галузі є характер галузевої конкуренції, створення інноваційної інфраструктури та використання кластерних структур для підвищення інтенсивності і якості інноваційної діяльності галузевих підприємств.

На рівні окремого навчального закладу – мікрорівні – інноваційний механізм розвитку ВНЗ спрямований на конкретизацію процедур і процесів, що забезпечують інноваційний розвиток закладу з урахуванням факторів впливу зовнішнього середовища за рахунок використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей розвитку. На підставі узагальнення слід виявити низку детермінант інноваційного розвитку навчальних закладів транспортної сфери, що охоплюють такі напрями:

– кадровий склад навчального закладу, здатний реалізовувати інноваційні технології в системі підготовки спеціалістів галузі;

– наявність наукових досліджень і розробок;

– використання нових знань і технологій;

– впровадження результатів інноваційної діяльності;

– інноваційна інфраструктура управління ВНЗ;

– інвестиційна детермінанта;

– технологічний обмін;

– соціальна детермінанта;

– екологічна детермінанта.

Вивчення рівня інноваційності системи освіти вимагає не тільки визначення основних детермінант, але й виокремлення низки взаємопов'язаних показників за кожним з них, здатних чисельно охарактеризувати детермінанти і дати їм узагальнену оцінку. Теоретично детермінанти передбачають постійну величину, що виключає непередбаченість і форс-мажорні обставини. Показник детермінанти є узагальненою характеристикою навчального закладу, освітнього процесу або його результату, поняття або їх властивості, зазвичай вираженої в числовому вимірі. Отже, показники освітньої діяльності, на відміну від детермінант, можна виміряти. Головним критерієм відбору показників можна вважати найбільшу інформативність, тобто їх здатність максимально охарактеризувати відповідну детермінанту.

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до визначення конкурентоспроможності системи освіти у транспортній галузі дає змогу провести змістовну діагностику ефективності підготовки спеціалістів. Під час реалізації інноваційності системи освітньої діяльності, впровадженні стратегій розвитку та проведенні стратегічного аналізу визначаються головні детермінанти розвитку. Постійне підвищення якості освіти на основі розвитку матеріально-технічного й інформаційно-технологічного розвитку суттєво збільшує конкурентні переваги підготовки фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мікаелян С. Детермінанти інноваційного розвитку економічних систем / С. Мікаелян // Економічні перспективи підприємств та регіонів України в контексті основних соціально-еколого-економічних трендів : мат. Міжн. наук.-практ. конф. (Харків, 22 травня 2014 р.) / ред. В. Швець ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д., 2014. – С. 112–114.
2. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 13–23.
3. Щурко О. Чинники формування міжнародного образу держави: принципи класифікації / О. Щурко // Політична наука в Україні: стан і перспективи : мат. Всеукр. наук. конф. (Львів, 10–11 травня 2007 р.) / ред. М. Поліщук та ін. ; ЦПД ЛНУ им. І. Франка. – Львів, 2008. – 308 с.
4. Чернуха І. Зі світу по рейтингу. Імідж України / І. Чернуха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/-/2/0/all/2009/08/24/169238.
5. Ізосімова Н. Конкурентоспроможність України після кризи: десять сходинок униз / Н. Ізосімова // Дзеркало тижня – 2015. – № 25 (805). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dt.ua/2000/2020/69942.
6. Крищенко Д. Визначення рівня конкурентоспроможності української економіки / Д. Крищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 4. – С. 51–57.

УДК 331.101

Плинокос Д.Д.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного технічного університету

Бойченко В.С.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного технічного університету

Коваленко М.О.
викладач
Запорізького національного технічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ НА СТАН РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

RESEARCH OF INFLUENCE OF IDPS IN UKRAINE LABOUR MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті внутрішньо переміщенні особи (ВПО) як особлива категорія населення, їх чисельність, склад, напрями міграції та інші характеристики. Особлива увага приділена проблемам працевлаштування ВПО з позицій статево-вікового складу. Окрім працевлаштування, розглядаються інші проблеми ефективного використання людського потенціалу, зокрема підвищення активності ВПО на ринку праці. Досліджено вплив вимушеного переміщення осіб на стан ринку праці України. Проаналізовано показники діяльності Державної служби зайнятості України щодо сприяння працевлаштуванню ВПО.

Ключові слова: ВПО, міграція, ринок праці, працевлаштування, державна служба зайнятості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены внутренне перемещенные лица (ВПЛ) как особая категория населения, их численность, состав, направления миграции и другие характеристики. Особое внимание уделено проблемам трудоустройства ВПЛ с позиций половозрастного состава. Кроме трудоустройства, рассматриваются другие проблемы эффективного использования человеческого потенциала, в частности повышение активности ВПЛ на рынке труда. Исследовано влияние внутреннего перемещения лиц на состояние рынка труда Украины. Проанализированы показатели деятельности Государственной службы занятости Украины по вопросам содействия трудоустройству ВПО.

Ключевые слова: ВПО, миграция, рынок труда, трудоустройство, государственная служба занятости.

ANNOTATION

The aim of article is research the internally displaced person (IDPs) as a special category of people, their number, composition, migration trends and other characteristics. Particular attention is paid to the problems of employment different categories of IDPs. Also, in addition to employment are considered efficient use of human potential, in particular, increased activity of IDPs in the labor market. Researched the effect of IDPs in the labor market of Ukraine. Analyzed the performance of the State Employment Service of Ukraine on the promotion of employment IDPs.

Key words: IDPs, migration, labor market, employment, State employment service.

Постановка проблеми. Наявна соціально-економічна ситуація в Україні характеризується низкою взаємопов'язаних проблем, спричинених несприятливими внутрішніми та зовнішніми факторами. На сході України відбувається військовий конфлікт, який має довгостроковий характер та є джерелом нестабільності в економічній, соціальній та гуманітарній площинах. Однією з проблем, які стали результатом цих подій, є поява внутрішньої вимушеної міграції в Україні. Станом на червень поточного року органами Управління праці та соціального захисту населення взято на облік 1 785 740 внутрішньо переміщених осіб, з них майже чверть (24%) становлять особи працездатного віку. Необхідний постійний моніторинг стану та державний вплив на соціально-економічні процеси з метою своєчасного реагування та вирішення проблем, що виникають в процесі внутрішніх міграцій. Вивчення, узагальнення та розробка рекомендацій і пропозицій щодо розв'язання проблеми використання людського потенціалу внутрішньо переміщених осіб набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням соціально-економічних аспектів кризи в країні через події на Донбасі займається багато провідних фахівців. Серед основних можна назвати таких науковців як О. Бородіна, Я. Кашуба, Е. Лібанова, О. Макарова, О. Новікова.

Мета статті полягає у дослідженні впливу внутрішнього переміщення осіб на стан ринку праці України.

Основними завданнями, що постають відповідно до мети, є дослідження позицій внутрішньо переміщених осіб на ринку праці України, аналіз стану безробіття та працевлаштування цієї категорії населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2014 року найактуальнішою для України проблемою є стрімке зростання внутрішньої трудової міграції через вимушених переселенців із зони АТО. У 1946 році під егідою ООН було утворено Міжнародну організацію у справах біженців, а з 1951 року працює Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, відділення якого нині діють у 119 державах світу. Конвенція про статус біженців (1951 рік) та Протокол про статус біженців (1967 рік) і зараз є відправними нормативними актами для держав, які стикаються з проблемою біженців. Останнім часом у гуманітарному праві з'явилася нова категорія людей, які залишили

свої домівки через небезпеку, але не перетнули міжнародно визнаних кордонів, – так звані внутрішньо переміщені особи (ВПО).

Внутрішньо переміщена особа – це громадянин України, який постійно проживає в Україні, якого змусили покинути його місце проживання або який самостійно його покинув у результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, масових порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного або техногенного характеру.

Факт внутрішнього переміщення підтверджується довідкою про взяття на облік внутрішньо переміщеної особи. Підставами для взяття на облік такої особи є наявність реєстрації місця проживання на території, де з'явилися вищенаведені обставини на момент їх виникнення [1].

За даними Міністерства соціальної політики станом на 6 червня 2016 року в Україні взято на облік 1 785 740 внутрішньо переміщених осіб, з них майже 1 млн. 100 тис. – жінки, 700 тисяч – чоловіки [2; 3]. Близько 60% ВПО – це пенсіонер(к)и, 23,1% – працездатні особи, 12,8% – діти та 4,1% – неповноправні особи. При цьому частка зареєстрованих ВПО складає 4% від загальної кількості населення країни.

Слід зауважити, що дані про кількість ВПО в різних офіційних джерелах, а часом і в одному й тому ж джерелі, суттєво відрізняються або суперечать одне одному. За офіційними даними Міжвідомчого координаційного штабу (МКШ) з питань соціального забезпечення громадян України, які переміщуються з районів проведення антитерористичної операції та тимчасово окупованої території, станом на 7 червня 2016 року було офіційно зареєстровано на 760 тисяч переселенців менше, ніж у Мінсоцполітики.

Згідно з інформацією МКШ з тимчасово окупованої території та районів проведення антитерористичної операції до інших регіонів України переселено 1 026 177 осіб, зокрема з Донецької і Луганської областей переселено 1 003 824 особи, з Автономної Республіки Крим і міста Севастополь – 22 353 особи. З них 169 756 становлять діти, а 493 897 – особи з інвалідністю та люди похилого віку [4].

Варто зазначити, що існує певна відмінність у методології реєстрації вимушено переміщених осіб МКШ та Мінсоцполітики. МКШ фіксує осіб, які звернулися за допомогою в переселенні та розміщенні. При цьому інформація вводиться до реєстру громадян України, які переміщуються з тимчасово окупованої території та районів проведення антитерористичної операції.

Мінсоцполітики (відповідно до Постанови КабінетуМіністрівУкраїни «Про облік внутрішньо переміщених осіб» від 1 жовтня 2014 року № 509) обліковує осіб, які звернулися з питань виплати належної їм пенсії або соціальної допомоги за новим місцем проживання. В реальності облік Міністерства соціальної політики охоплює не лише переселенців, але й тих, хто відмовився від тимчасового розміщення і фактично живе на окупованій території, періодично приїжджаючи для отримання пенсії чи соціальної допомоги на контрольовані центральною владою території.

У будь-якому разі кількість переселенців значно більша, ніж кількість населення багатьох країн світу зокрема європейських (наприклад, населення Чорногорії становить 647 тисяч, а Естонії – 1 265 000 осіб). Україна за кількістю ВПО посідає перше місце в Європі та входить до списку країн-лідерів світу (табл. 1) [5]. Так, сьогодні у світі зареєстровано понад 38,2 млн. осіб, які були переміщені в межах своїх країн, ще у 2007 році ця цифра складала 24,5 млн. людей. Із них більше 1,5 млн. – це українці, які були змушені залишити свої домівки після анексії Криму та розгортання збройного конфлікту на сході України і які стали вимушеними переселенцями. Однак найбільша їхня кількість у Сирії та Колумбії, за цим показником Україна посідає 8 місце у світі. Це – найгірші показники з часів Другої світової війни.

Таблиця 1

Країни світу з найбільшою кількістю ВПО, станом на 31 грудня 2015 року

№ з/п	Країна	Кількість ВПО
1	Сирія	6 600 000
2	Колумбія	6 270 000
3	Ірак	3 290 000
4	Судан	3 182 000
5	Ємен	2 509 068
6	Нігерія	2 095 812
7	Південний Судан	1 696 962
8	Україна	1 678 587
9	Демократична республіка Конго	1 500 000
10	Пакистан	1 459 000
11	Сомалі	1 223 000
12	Афганістан	1 174 300
13	Туреччина	954 000
14	М'янма	644 000
15	Індія	612 000

Джерело: International Diplacement Monitoring Center. Latest IDP numbers by country [5]

Окрім регіонів України, жителі тимчасово окупованих територій та району проведення антитерористичної операції переселяються за межі держави (рис. 1).

Так, за даними Мінсоцполітики найбільше внутрішньо переміщених осіб зареєстровано у Донецькій (676 533 особи), Луганській (251 231 особа), Харківській (212 557 осіб), у м. Києві (127 026 осіб), Запорізькій (118 878 осіб), Дніпропетровській (76 457 особи) та Київській (48 975 осіб) областях.

Найменшу кількість ВПО розселено у Тернопільській (2 722 особи), Чернівецькій (3 149 осіб), Рівненській (3 204 осіб), Закар-

патській (3 462 особи), Івано-Франківській (4 116 осіб) та Волинській (4 033 особи) областях. Це свідчить про нерівномірний регіональний розподіл ВПО по Україні, що призводить до надмірного соціального й адміністративного навантаження на громади, локальні ринки праці, соціальну інфраструктуру регіонів переселення. Нерівномірність розміщення внутрішньо переміщених осіб у розрізі регіонів ускладнює реалізацію політики зайнятості.

Так, відповідно до даних міжвідомчого координаційного штабу найбільша розбіжність спостерігається в даних для Запорізької області. У будь-якому раз іЗапорізька область належить до групи українських регіонів з найбільшою кількістю ВПО (7% від загальноукраїнського показника відповідно до даних Мінсоцполітики чи 6,6% за інформацією МКШ). Запорізька область знаходиться серед лідерів і за показником кількості ВПО на 10 000 корінного населення регіону – 679 осіб, що дало їй змогу посісти четверте місце в Україні після Донецької (1 592 особи), Луганської (1 142 особи) та Харківської (787 осіб) областей. В Україні загалом цей показник складає 405 осіб.

Серед цільових міст Запорізької області найбільший показник співвідношення місцевого населення та вимушених переселенців має Бердянськ, де навіть із врахуванням населення району кількість ВПО на 10 000 місцевого населення складає 880 осіб. В Енергодарі цей показник складає 468, у Запоріжжі та районі – 355, у Мелітополі – 302 особи.

Вибір значною частиною ВПО найближчих до місць попереднього проживання регіонів свідчить про намір повернутися до покинутих поселень. Надмірна концентрація переселенців лягає важким тягарем на інфраструктуру, ринок праці та житло регіонів переселення. Водночас за даними соціологів частина ВПО орієнтується на постійне проживання в інших регіонах України. Зокрема, серед осіб, переміщених у західні області, таких 45% [7].

Водночас відомо, що значна кількість ВПО лише реєструється поза окупованою територією Донецької та Луганської областей для отримання соціальних виплат, а потім повертається додому. Для реєстрації обираються географічно найближчі регіони. Так, 17 лютого 2016 року заступник міністра соціальної політики В. Мущинін зазначив: «Органами Пенсійного фонду була забезпечена процедура спрощеного порядку за новим місцем фактичного перебування осіб, виплати пенсій. І у 2015 році близько 980 тисячам пенсіонерів із Донецької та Луганської областей було виплачено пенсію на підконтрольних Україні територіях. У період з серпня 2014 року по грудень 2015 року таким пенсіонерам було виплачено понад 34 мільярдів гривень» [8].

За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців співвідношення частки чоловіків та жінок серед ВПО у світі загалом приблизно однакове [9]. На противагу цьому в Україні спостерігається суттєве переважання жінок: згідно з даними Єдиної інформаційної бази даних по внутрішньо переміщеним осо-

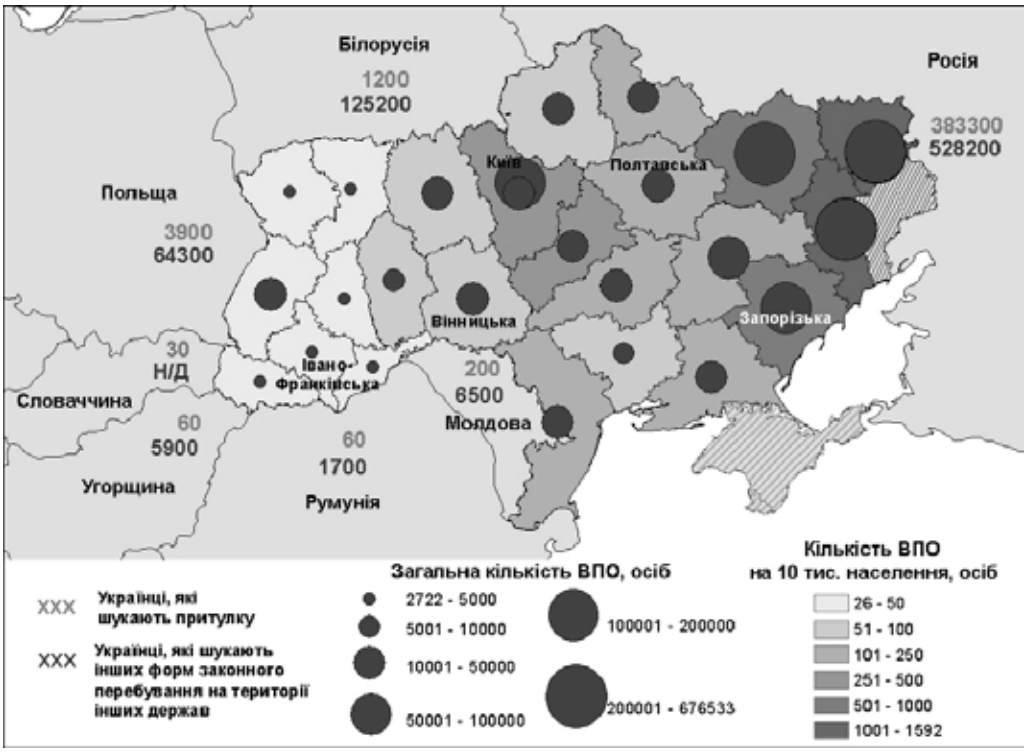

Рис. 1. Кількість ВПО за областями України та число українців, які шукають притулку чи інших форм законного перебування у сусідніх державах

Джерело: Офіційний сайт Управління Верховного комісара ООН у справах біженців [6]

бам частка жінок складає приблизно 62% [2]. Переважання жінок пояснюється різними причинами – від перебування чоловіків вдома задля догляду за помешканням чи немічними родичами до небажання реєструватись як ВПО з метою уникнення можливої мобілізації до лав української армії. Таке співвідношення у статевій структурі ВПО формується за рахунок переселенців зі сходу України. Серед вихідців із Автономної Республіки Крим зберігається паритет між кількістю чоловіків та жінок.

Серед працездатного населення у всіх областях переважають жінки, зокрема у Запорізькій та Вінницькій – 69%, Івано-Франківській – 67%. На рівні адміністративних районів та міст обласного значення перевага кількості жінок у структурі ВПО також є очевидною.

Так, український ринок реагує на всі виклики та проблеми, які постають перед державою. Втрата виробничого потенціалу в Донецькій і Луганській областях та АР Крим призвела до скорочення робочих місць, а масштабне переміщення населення із тимчасово окупованої території та зони збройного протистояння на сході країни – до зростання напруги на регіональних та локальних ринках праці, збільшення безробіття.

Прийнятий у березні 2015 року Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення соціального захисту внутрішньо переміщених осіб» № 245-VIII спрямований на вирішення проблеми зайнятості внутрішньо переміщених осіб. Закон містить низку заходів сприяння зайнятості ВПО. Відповідно до Закону:

– роботодавцям за влаштування на робоче місце ВПО надається компенсація витрат на оплату праці таких осіб тривалістю до 6 місяців, а залежно від ситуації на ринку праці регіону – до 12 місяців;

– зареєстрованому безробітному компенсуються витрати на переїзд до місцевості, де він працюватиме, та витрати на проходження медичного або наркологічного огляду, якщо це потрібно для працевлаштування;

– розширено перелік осіб із числа безробітних, які мають право на отримання ваучера для підтримання конкурентоспроможності на ринку праці шляхом перепідготовки, спеціалізації, підвищення кваліфікації за професіями та спеціальностями для пріоритетних видів економічної діяльності [10].

На підвищення зайнятості ВПО спрямована також Постанова КМУ «Основні напрями розв'язання проблем зайнятості внутрішньо переміщених осіб на 2015–2016 роки», в якій проаналізовано стан та проблеми ВПО на ринку праці та визначено шляхи й напрями забезпечення зайнятості та підвищення конкурентоспроможності внутрішньо переміщених осіб у соціально-трудовій сфері [11].

Проте проблема ВПО на ринку праці не вичерпується лише працевлаштуванням. Окрім цього вона потребує аналізу з точки зору ефективного використання людського потенціалу.

Перше, що слід зазначити, аналізуючи дані Державної служби зайнятості (ДСЗ) щодо ВПО на українському ринку праці, так це невисоку активність переселенців у пошуках роботи. Лише 3,75% від загального числа ВПО, або 64,3 тисяч внутрішньо переміщених осіб, звернулись до ДСЗ за період з 1 березня 2014 року до 31 січня 2016 року (табл. 2).

Більш активними були переселенці Західної України: Рівненської (27,7%), Івано-Франківської (19,7%), Львівської (18,6%), Волинської (18,5%) областей. У всіх цільових областях частота звернень до ДСЗ перевищує середньоукраїнський показник. Проте Запорізька область має низький показник звернень вимушено переміщених осіб до ДСЗ – 4,2%. Кількість ВПО у Запорізькій області майже у 30 разів більша, ніж на Івано-Франківщині, а кількість тих, хто звернулись до ДСЗ, більша лише у 6 разів. Частка ВПО, які звернулись до ДСЗ у Вінницькій та Полтавській областях, складає 10–11%.

Таблиця 2

Інформація про надання послуг Державною службою зайнятості внутрішньо переміщеним особам по областях України за період з 1 березня 2014 року по 31 січня 2016 року

Назва області	Загальна кількість ВПО (на 4 лютого 2016 року)	Отримували послуги ДСЗ	
		Кількість	% від загальної кількості ВПО
Вінницька	13 251	1 361	10,3
Волинська	4 033	746	18,5
Дніпропетровська	76 457	6 074	7,9
Донецька	676 533	10 844	1,6
Житомирська	10 496	1 362	13,0
Закарпатська	3 462	563	16,3
Запорізька	118 878	4 968	4,2
Івано-Франківська	4 116	809	19,7
Київська	48 318	2 666	5,5
Кіровоградська	12 268	1 283	10,5
Луганська	251 231	3 553	1,4
Львівська	11 337	2 106	18,6
Миколаївська	8 612	1 289	15,0
Одеська	35 703	2 145	6,0
Полтавська	30 684	3 417	11,1
Рівненська	3 204	887	27,7
Сумська	15 283	1 730	11,3
Тернопільська	2 722	500	18,4
Харківська	212 557	5 974	2,8
Херсонська	14 226	1 254	8,8
Хмельницька	6 793	1 172	17,3
Черкаська	14 369	2 011	14,0
Чернівецька	3 149	488	15,5
Чернігівська	10 011	1 601	16,0
Україна	1 714 719	64 297	3,75

Джерело: складено авторами за даними Державної служби зайнятості

Така низька активність пошуку роботи переселенцями може бути пояснена різними причинами:

– зорієнтованість на швидке повернення додому;

– непоінформованість про законодавчу підтримку працевлаштування ВПО;

– необхідність догляду за членами сім'ї;

– неможливість знайти роботу за фахом;

– небажання розривати попередні трудові відносини;

– невідповідність рівня заробітної плати очікуванням переселенця;

– відсутність документів;

– сумніви щодо ефективності діяльності служби зайнятості;

– відсутність наміру змінювати професію тощо.

Низький рівень звернень до ДСЗ може також пояснюватись зайнятістю у тіньовій економіці, що тягне за собою вилучення значного людського потенціалу з української економіки.

При цьому безробітними з числа переселенців здебільшого є представники жіночої статі. Якщо серед зареєстрованих безробітних всіх категорій питома вага жінок становила 56,4%, то серед безробітних з числа ВПО – 71,7%, при цьому вона коливалася від 64% у Закарпатській області до 79,6% в Івано-Франківській області. Високі показники частки жінок у загальній кількості безробітних серед ВПО демонструють також Полтавська (77%) та Запорізька (75%) області. Дещо нижчий, ніж в інших регіонах, цей показник у Вінницькій області – 67% (рис. 2). Ці дані свідчать про несприятливу ситуацію, що склалась із використанням трудових ресурсів з числа жінок ВПО на ринках праці у приймаючих громадах.

Серед працездатної частини ВПО значною є питома вага молоді. Зокрема, частка молоді у віці до 35 років серед переселенців становить понад 40%:

– 15–24 роки – 7,8%;
– 25–29 років – 14,3%;
– 30–34 років – 18,8%;
– 35–44 роки – 29,9%;
– 45–54 років – 23,0%;
– 55–60 років – 6,2%.

Таку вікову структуру можна характеризувати як прогресивну, що свідчить про значний потенціал трудових ресурсів, оскільки молодь є більш мобільною та креативною їх частиною, має сучасну освіту та здатна до нових видів діяльності.

Внутрішньо переміщені особи працездатного віку мають високий освітній та кваліфікаційний рівень, оскільки більшість із них має вищу освіту. За даними Державної служби зайнятості розподіл ВПО за освітою суттєво відрізняється від освітнього рівня загальної кількості безробітних: особи з вищою освітою становлять понад 70%; особи із професійно-технічною – 19%; особи із початковою та середньою – 11%. Водночас серед всіх безробітних частка осіб з

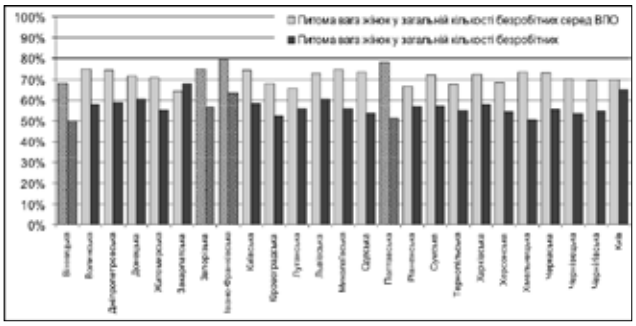

Рис. 2. Питома вага жінок у загальній кількості безробітних у регіонах України.

Джерело: складено авторами за даними Державної служби зайнятості

вищою освітою становить менше 45%, із професійно-технічною – 35%, із середньою – 20%. Характерним є те, що частка переселенців з вищою освітою є переважаючою в усіх регіонах за винятком Житомирської (47,1%) та Тернопільської (47,5%) областей.

Високий освітній та кваліфікаційний рівень ВПО свідчить про значний нагромаджений людський капітал, який може стати самостійним чинником розвитку високотехнологічних галузей промисловості та послуг з інтенсивним використанням знань у районах концентрації внутрішньо переміщених осіб. Адже значна частина ВПО (щонайменше 250 тис. осіб) адаптована до нових умов і з різних причин не збирається повертатися [12].

Державною службою зайнятості за період з 1 березня 2014 року до 31 січня 2016 року забезпечено працевлаштування 17 649 ВПО, що складає лише 1% від загальної кількості переселенців та 27,5% від тих, хто звернувся до ДСЗ. Службі зайнятості необхідно удосконалювати свої послуги та реалізовувати законодавчі нововведення у соціально-трудовій сфері. Вона має забезпечувати комплексну реалізацію заходів, які б дали змогу підвищити мобільність та конкурентоздатність ВПО на ринку праці та які б забезпечили мотивацію роботодавців до їх працевлаштування [13, с. 4–6]. Для вирішення проблем працевлаштування внутрішньо переміщених осіб необхідна консолідація зусиль центральних і місцевих органів виконавчої влади та структур громадянського суспільства.

Висновки. Отже, основні виклики, пов'язані з вимушеним переміщенням громадян, виявляються у зростанні навантаження на локальні ринки праці, в існуванні проблем розміщення, працевлаштування, медичного обслуговування, психологічної реабілітації, доступу до освіти, культурної та соціальної реінтеграції тощо. Уряд України вживає окремих заходів щодо вирішення проблем вимушено переміщених осіб, багато зусиль докладають міжнародні організації, волонтери, благодійні організації та окремі громадяни. Однак реалізація термінових заходів і приватних ініціатив не має необхідного потенціалу для комплексної підтримки

у середньостроковій перспективі внутрішньої міграції населення з тимчасово не контрольованих Україною територій Донецької та Луганської областей і АР Крим.

Водночас масштабна вимушена внутрішня міграція населення має значний позитивний потенціал соціально-економічного та гуманітарного розвитку України у середньо– і довгостроковій перспективі, пов'язаний зі структурними зрушеннями в економіці, зміною схем розселення та розвитком інфраструктури, формуванням якісно нового людського потенціалу, соціальною, культурною та національною інтеграцією українського суспільства. Досягнення цих цілей загалом відповідає обраній траєкторії європейської інтеграції, що визначена Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб : Закон України від 20 жовтня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1706-18.
2. За рік кількість вимушених переселенців збільшилася на півмільйона // Доступ до правди. – 10.05.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dostup.pravda.com.ua/news/publications/za-rik-kilkist-vymushenykh-pereselentsiv-zbilshylasia-na-pivmiliona.
3. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article?art_id=189926&cat_id=107177.
4. Офіційний сайт Державної служби України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dsns.gov.ua/ua/Ostanni-novini/45225.html.
5. International Diplacement Monitoring Center. Latest IDP numbers by country [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.internal-displacement.org/database.
6. Офіційний сайт Управління Верховного комісара ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unhcr.org.ua/uk/component/content/article/2-uncategorised/1261-karta-vnutrishnyoho-pereselennia-angliyskoyu.
7. Малиновська О. Внутрішня міграція та тимчасові переміщення в Україні в умовах політичних та соціально-економічних загроз / О. Малиновська // Відділ соціальної безпеки. – № 17, Серія «Соціальна політика». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/vnutrishnya_migratsia-45aa1.pdf.
8. Парламентські слухання щодо захисту прав внутрішньо переміщених осіб та громадян України, які проживають на тимчасово окупованій території / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.gov.ua/news/Novyny/125433.html.
9. Refugees and internally displaced persons. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/genderstatmanual/Print.aspx?Page=Refugees-and-internally-displaced-persons.
10. Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення соціального захисту внутрішньо переміщених осіб : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
11. Основні напрями розв'язання проблем зайнятості внутрішньо переміщених осіб на 2015–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/505-2015-%D0%BF.
12. Лібанова Е. Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України / Е. Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/Libanova2015.pdf.
13. Кашуба Я. Роль державної служби зайнятості у поверненні внутрішньо переміщених осіб до продуктивної зайнятості / Я. Кашуба // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 1. – С. 4–6.

УДК 330. 567.2/4

Потьомкін С.К.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Козлова І.М.
викладач кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ

THE ANALYSIS OF HOUSEHOLDS' INCOME AND EXPENDITURE STRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті наведено характеристику складу українських домогосподарств. Проаналізовано прожитковий мінімум домогосподарств різного складу. Проведено співставлення реальних доходів домогосподарств з їх прожитковим мінімумом. Проведено аналіз структури витрат домогосподарств. Зроблено висновок про необхідний рівень доходу домогосподарств для покриття необхідних витрат.

Ключові слова: домогосподарство, структура домогосподарств, доходи, витрати, прожитковий мінімум.

АННОТАЦИЯ

В статье приведена характеристика состава украинских домохозяйств. Проанализирован прожиточный минимум домохозяйств различного состава. Проведено сопоставление реальных доходов домохозяйств с их прожиточным минимумом. Проведен анализ структуры затрат домохозяйств. Сделан вывод о необходимом уровне дохода домохозяйств для покрытия необходимых затрат.

Ключевые слова: домохозяйство, структура домохозяйств, доходы, затраты, прожиточный минимум.

ANNOTATION

The article presents the characteristics of Ukrainian households. The living standard of households by different composition is analyzed. A comparison of households' real income with their living standard is performed. The analysis of expenditure patterns of households is given. It is concluded about required households' income to cover necessary expenses.

Key words: household, household's composition, income, expenditures, living standard.

Постановка проблеми. У сучасній національній економіці важливу роль відіграють домогосподарства, оскільки саме їх діяльність має значний вплив на формування макроекономічних показників. Внаслідок змін, що відбуваються сьогодні в політичному та економічному житті країни, необхідно досліджувати доходи та витрати домогосподарств для розуміння напрямів удосконалення життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження значення домогосподарств у вітчизняній економіці, а також аналізу структури їх доходів і витрат присвячено роботи ряду авторів, таких як, зокрема, Т. Кізима, О. Марець, О. Міроненко, Н. Шибаєва, Ю. Станкевич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В літературі проведений різноаспектний аналіз діяльності домогосподарств у сучасних умовах, але недостатньо розглянутими є питання розміру витрат неспоживчого характеру, серед яких можна виокремити витрати на інвестиційну діяльність. Тому потребує більш детального дослідження ця частина витрат у структурі витрат домогосподарств.

Мета статті полягає в аналізі домогосподарств за їх структурою, доходами та витратами для визначення оптимального рівня доходу для покриття необхідних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку авторів, домогосподарством є окремий самостійний учасник ринкових відносин – суб'єкт господарювання, яким може бути індивід або група людей, які частіше за все мають шлюбно-споріднені зв'язки, мешкають на одній території та ведуть сумісний побут, мають сумісний бюджет, часто сумісну власність, ведуть сумісне господарство та мають можливість самостійності в ухваленні рішень.

Виходячи з цього, слід сказати, що склад домогосподарства може бути різним: одна особа, дві особи, три, чотири та більше. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики [1] найбільш питому вагу складають домогосподарства, які у своєму складі не мають дітей. Найбільш часто в Україні зустрічаються домогосподарства, які мають одну дитину, до того ж їх питома вага серед домогосподарств із дітьми збільшується з кожним роком. Інші – домогосподарства із двома й більше дітьми. Серед цієї категорії абсолютна більшість із них має двох дітей. Останній час спостерігається тенденція до зменшення домогосподарств з двома дітьми, що може бути наслідком економічної кризи. Характеристика складу домогосподарств в Україні за 2004–2015 рр. наведена у табл. 1.

Слід зазначити, що домогосподарство з однією дитиною не забезпечує простого відтворення робочої сили. При такому положенні чисельність населення (отже, і потенційної робочої сили) буде скорочуватися з кожним поколінням більш ніж у два рази. Таке скорочення катастрофічне для економіки країни. Домогосподарство із двома дітьми також не

забезпечує простого відтворення, однак вже в значно меншому розмірі. Для простого відтворення більшість домогосподарств повинна мати дві або три дитини у своєму складі, але економічне становище нашої країни цю можливість обмежує. Саме тому в нашому дослідженні розглянемо два найпоширеніші типи домогосподарств: з однією дитиною та з двома.

Для аналізу економічної поведінки домогосподарств необхідно перш за все проаналізувати їхні доходи та витрати. Варто відзначити, що в Україні прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу. Крім того, прожитковий мінімум визначається диференційовано залежно від вікового критерію або залежно від соціальної та демографічної групи: для дітей віком до 6 років; для дітей віком від 6 до 18 років; для працездатних осіб; для осіб, які втратили працездатність [2]. У таблиці 2 наведені розрахунки сумарного прожиткового мінімуму для домогосподарств, які мають одну дитину віком понад 6 років і домогосподарств з двома дітьми (у віці до 6 років і 6–18 років). Дані щодо прожиткового мінімуму за роками отримані на Фінансовому порталі [3].

Наведені розрахунки дають змогу зробити висновки, що за останні два роки реальний прожитковий мінімум знизився внаслідок значного зростання індексу інфляції, тоді як номінальний прожитковий мінімум не змінився, що негативно характеризує стан вітчизняної економіки та має поганий вплив на добробут домогосподарств.

Розглянемо, наскільки дохід реальний домогосподарства (заробітна плата його працездатних осіб) відрізняється від величини реального прожиткового мінімуму. Припустимо, що в прийнятій моделі домогосподарства чоловік працює на машинобудівному підприємстві, а дружина займається освітньою діяльністю. Дані про доходи членів домогосподарств на основі їх заробітної плати за видами економічної діяльності [1] наведені в таблиці 3.

Аналіз наведених даних свідчить про те, що номінальна заробітна плата працівника машинобудування за 12 років збільшилася в 6,44 рази, а працівника системи освіти – в 7,3 рази, тоді як реальна заробітна платня зросла в машинобудівній галузі у 5,05 разів, а в освіті – у 5,72 рази. Така різниця в темпах росту пояснюється початковими вихідними даними. Так, наприклад, в 2004 р. номінальна заробітна плата в машинобудуванні складала 639 грн., а в системі освіти – тільки 429 грн., тобто заробітна плата в машинобудуванні була майже в 1,5 рази більше. Через дванадцять років різниця у розмірі заробітної плати збереглася, але в машинобудуванні вона стала більша, ніж в освіті на 31,5%.

Якщо розглядати домогосподарство загалом, то можна побачити, що темпи росту його доходу згладжуються. Ріст реального доходу домогосподарства становить 5,3 рази, тоді як реальний прожитковий мінімум зріс у 2,5 рази.

Слід зазначити, що при нормальному розвитку економіки темпи росту реальної заробітної плати й прожиткового мінімуму невеликі

Таблиця 1

Характеристика складу домогосподарств за 2004–2015 рр.

Показники	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,62	2,61	2,60	2,60	2,60	2,60	2,59	2,59	2,58	2,58	2,58	2,59
Розподіл домогосподарств за кількістю осіб у їх складі,%:												
одна особа	22,4	22,2	24,6	24,0	23,7	23,2	23,4	23,6	22,4	22,6	22,8	20,3
дві особи	30,2	29,3	27,2	27,1	27,0	28,6	28,3	27,9	30,0	29,1	29,6	32,5
три особи	23,3	24,5	23,4	25,0	25,7	25,2	25,5	25,8	25,0	26,9	25,3	25,9
чотири особи і більше	24,1	24,0	24,8	23,9	23,6	23,0	22,8	22,7	22,6	21,4	22,3	21,3
Частка домогосподарств із дітьми до 18 років,%	37,2	37,5	37,7	37,7	37,8	37,8	37,9	38,0	38,0	38,0	38,0	38,2
Частка домогосподарств без дітей,%	628	62,5	62,3	62,3	62,2	62,2	62,1	62,0	62,0	62,0	62,0	61,8
Розподіл домогосподарств із дітьми (%) за кількістю дітей у їх складі:												
одна дитина	65,3	68,3	65,9	68,1	70,7	72,1	73,6	74,9	75,6	75,4	73,6	75,7
дві дитини	29,5	28,3	29,1	27,9	25,5	24,2	23,4	22,5	21,8	22,4	23,3	21,2
три дитини і більше	5,2	3,4	5,0	4,0	3,8	3,7	3,0	2,6	2,6	2,2	3,1	3,1

Таблиця 2

Динаміка реального прожиткового мінімуму домогосподарства, що складається із трьох та чотирьох осіб, в 2004–2015 рр.

Показники	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Прожитковий мінімум працездатної особи, грн.	386,73	453	494,7	551,3	649,5	706,5	894	972,5	1 104,2	1 182,5	1 218	1 218
Прожитковий мінімум дитини у віці 1–6 років, грн.	324,49	376	409,3	455,7	540,3	594,5	775,8	842,8	922,4	1 002	1 032	1 032
Прожитковий мінімум дитини у віці 6–18 років, грн.	404,79	468	525,7	585,7	680,5	738,5	927,4	1 009,5	1 149,6	1 248	1 286	1 286
Прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб, грн.	1 178,25	1 374	1 515,1	1 688,3	1 979,5	2 151,5	2 715,4	2 954,5	3 358	3 613	3 722	3 722
Індекс інфляції	1,123	1,103	1,116	1,166	1,223	1,123	1,091	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433
Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб, грн.	1 049,2	1 245,7	1 357,6	1 447,9	1 618,6	1 915,9	2 488,9	2 824,6	3 364,7	3 595	2 980	2 597,3
Індекс зміни реального прожиткового мінімуму домогосподарство з трьох осіб	– 1,187	1,09	1,067	1,118	1,184	1,3	1,135	1,191	1,068	0,829	0,872	
Прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн.	1 502,74	1 750	1 924	2 144	2 519,8	2 746	3 491,2	3 797,3	4 280,4	4 615	4 754	4 754
Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн.	1 338,1	1 586,6	1 724,4	1 838,8	2 060,3	2 445,2	3 200	3 630,3	4 289	4 592	3 806,2	3 317,5
Індекс зміни реального прожиткового мінімуму домогосподарства з чотирьох осіб	– 1,186	1,087	1,066	1,12	1,187	1,309	1,134	1,181	1,071	0,829	0,872	

Таблиця 3

Динаміка реальної заробітної плати прийнятої моделі домогосподарства в 2004–2015 рр.

Рік	Виробництво машин та устаткування				Освіта				Реальний дохід домогосподарства, грн.	Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з трьох осіб, грн.	Зіставлення доходу та прожиткового мінімуму домогосподарства з трьох осіб	Реальний прожитковий мінімум домогосподарства з чотирьох осіб, грн.	Зіставлення доходу та прожиткового мінімуму домогосподарства з чотирьох осіб
	середня заробітна плата, грн.	індекс інфляції	реальна заробітна плата, грн.	індекс приросту реальної заробітної плати	середня заробітна плата, грн.	індекс інфляції	реальна заробітна плата. грн.	індекс приросту реальної заробітної плати					
2004	639	1,123	569	– 429	1,123	382	– 951	1 049,2	0,906	1 338,1	0,711		
2005	832	1,103	754	1,18	641	1,103	581	1,354	1 335	1 245,7	1,072	1 586,6	0,841
2006	1 068	1,116	957	1,15	806	1,116	722	1,126	1 679	1 357,6	1,237	1 724,4	0,974
2007	1 380	1,166	1 184	1,09	1 060	1,166	909	1,128	2 093	1 447,9	1,446	1 838,8	1,138
2008	1 791	1,223	1 464	1,061	1 448	1,223	1 184	1,117	2 648	1 618,6	1,636	2 060,3	1,285
2009	1 744	1,123	1 553	0,867	1 611	1,123	1 435	0,991	2 988	1 915,9	1,56	2 445,2	1,222
2010	2 253	1,091	2 064	1,183	1 889	1,091	1 731	1,074	3 795	2 488,9	1,525	3 200	1,186
2011	2 770	1,046	2 648	1,175	2 081	1,046	1 989	1,053	4 637	2 824,6	1,642	3 630,3	1,277
2012	3 092	0,998	3 098	1,118	2 532	0,998	2 537	1,219	5 635	3 364,7	1,675	4 289	1,314
2013	3 282	1,005	3 266	1,054	2 700	1,005	2 687	1,061	5 953	3 595	1,656	4 592	1,296
2014	3 433	1,249	2 748,6	0,842	2 745	1,249	2 198	0,818	4 946,6	2 980	1,66	3 806,2	1,3
2015	4 120	1,433	2 875,1	1,046	3 132	1,433	2 186	0,995	5 061,1	2 597,3	1,949	3 317,5	1,526

Таблиця 4

Структура сукупних витрат домогосподарства

Показники	Роки											
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Реальні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	804,5	1 114,6	1 243,8	1 477,8	2 118,1	2 452,4	2 816,4	3 304	3 599	3 795	3 241,7	3 455,7
Структура сукупних витрат домогосподарств,%												
Споживчі сукупні витрати:	92,6	91,1	90,5	90,0	86,2	87,8	90,0	90,2	90,9	90,3	91,6	92,9
продукти харчування та безалкогольні напої	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	51,6	51,3	50,2	50,1	51,9	53,1
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
непродовольчі товари та послуги	32,3	31,6	34,7	36,0	35,1	34,6	35,1	35,5	37,2	36,7	36,3	36,5
в тому числі:												
одяг і взуття	5,7	5,7	5,8	5,9	5,9	5,6	6,1	5,8	6,1	6,0	6,0	5,7
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,7	8,5	9,6	10,9	9,1	9,4	9,3	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,6	2,8	2,9	2,8	2,3	2,4	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0
охорона здоров'я	2,8	2,5	2,5	2,5	2,7	3,1	3,1	3,1	3,4	3,4	3,6	3,7
транспорт	3,0	3,0	3,7	3,4	4,0	3,8	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7
зв'язок	1,8	2,1	2,6	2,6	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4
відпочинок і культура	2,4	2,6	2,4	2,4	2,5	1,8	1,8	2,0	2,0	2,1	1,8	1,5
освіта	1,3	1,1	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
ресторани та готелі	1,6	1,7	2,2	2,3	2,4	2,5	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0
різні товари і послуги	1,7	1,8	1,7	1,8	2,1	2,3	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7
Неспоживчі сукупні витрати	7,4	8,9	9,5	10,0	13,8	12,2	10,0	9,8	9,1	9,7	8,4	7,1
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	7,7	6,4	7,1	8,5	6,6	7,7	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2

й приблизно однакові. Це характерно для промислово розвинених країн, де рівень отримуваної заробітної плати забезпечує задоволення фізіологічних потреб, тобто такий життєвий рівень, який це домогосподарство вважає для себе достатнім. В умовах нестійкої економіки, коли рівень життя недостатньо задовольняє потреби домогосподарства, швидке зростання заробітної плати порівняно із прожитковим мінімумом цілком виправдано.

У таблиці 3 був наведений реальний дохід міського домогосподарства за 12 років. Цей дохід складається із заробітної плати двох працездатних осіб цього домогосподарства. Слід зазначити, що в демографії дохід домогосподарства, крім заробітної плати, включає ще й інші джерела доходу. Однак ми розглядаємо середньостатистичне домогосподарство, де абсолютна більшість цих джерел доходу відсутня. Єдиним можливим джерелом одержання додаткового доходу може бути земельна ділянка площею 0,06 га. Однак на такій ділянці неможливо виростити значну кількість урожаю, яка могла б суттєво вплинути на дохід домогосподарства. У річному обчисленні це може становити всього кілька відсотків.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок про перевищення доходів домогосподарств над прожитковим мінімумом. Звичайно, для домогосподарства із чотирьох осіб ці індекси значно менше, але все ж таки ріст очевидний. Слід зазначити, що темпи росту суттєво уповільнюються в другій половині десятиліття. Таке положення викликане тим, що в цей період суттєво уповільнювалися темпи росту реальної заробітної плати й водночас значно збільшилися темпи росту прожиткового мінімуму. Зазначимо, що в останні два роки внаслідок затяжної економічної кризи, яка викликана політичною ситуацією в країні, реальний прожитковий мінімум значно зменшився, що збільшило позитивну різницю між реальним доходом домогосподарств над їхнім прожитковим мінімумом.

Індекси перевищення доходу домогосподарства над прожитковим мінімумом свідчать, по-перше, про те, що рівень життя середньостатистичного домогосподарства майже на 95% (або 53% – залежно від обраної моделі за кількістю членів домогосподарства) вище прожиткового мінімуму, а по-друге, про те, що рівень життя продовжував реально підвищуватися за рахунок збільшення прожиткового мінімуму. Систематичне підвищення життєвого рівня протягом розглянутого періоду, безумовно, є позитивним. Однак визначити ступінь задоволеності працівників життєвим рівнем, який склався, досить складно. Із цією метою необхідно проводити спеціальне соціологічне дослідження. При цьому немає впевненості, що отриманий результат буде досить точним, тому що відповідь опитуваних респондентів буде базуватися на їхніх припущеннях і не буде об'єктивною. Тому для одержання необхідних даних можна провести аналіз уже наявної статистики й на цій основі робити висновки.

У нашому аналізі є дані про прожитковий мінімум прийнятої моделі домогосподарства, є величина доходу цієї моделі, але немає даних про витрати. За величиною цих витрат можна визначити, який життєвий рівень домогосподарства може його задовольнити.

На підставі даних офіційної статистики [1] у таблиці 4 наведемо структуру сукупних витрат домогосподарств за дванадцять років.

Необхідно відзначити, що сукупні витрати відповідають доходам домогосподарств, представленим в офіційних джерелах в номінальних величинах, вони були скореговані нами за допомогою індексу інфляції. На основі аналізу даних таблиці можна зробити висновок, що витрати домогосподарств збільшилися в 4,8 рази. Таке збільшення досить істотне й воно повинне було серйозно змінити структуру витрат. Однак цього не відбулося. Наприклад, питома вага витрат на продукти харчування й безалкогольні напої в загальних витратах в 2004 р. становила 57,5%, а в 2015 р. – 53,1%, тобто відбулося незначне зниження. З 2007 р. по 2015 р. цей показник майже не змінювався, хоча за цей період витрати збільшилися в 2,6 рази. Звичайно, реальні витрати на продукти харчування збільшувалися, а сама питома вага витрат залишалася практично незмінною. Слід зазначити, що сьогодні швидкими темпами зростають витрати на житло та комунальні послуги. Це обумовлено значним підвищенням тарифів на газ та електроенергію. Можна зробити висновок, що така тенденція буде зберігатися, оскільки тарифи будуть й надалі підвищуватись.

Далі необхідно визначити структуру витрат середньостатистичного домогосподарства прийнятої моделі домогосподарств. У таблиці 5 на основі розглянутої вище структури витрат наведені дані про те, які суми домогосподарство може витрачати на задоволення своїх потреб по кожному із напрямів структури витрат.

Аналізуючи дані таблиці 5, розглянемо величину витрат за деякими статтями витрат домогосподарства. Найбільш висока питома вага витрат (після витрат на продовольчі товари й безалкогольні напої) припадає на оплату комунальних послуг і неспоживчі сукупні витрати. Щомісячна оплата комунальних послуг становить 565 грн., що для 2013 р. за умови проживання у двокімнатній квартирі є прийнятним рівнем, а в 2015 р. – 592 грн., що за умови підвищених тарифів є недостатнім. Це свідчить про те, що реальні доходи домогосподарств не дають змогу сплачувати рахунки за комунальні послуги.

Інша ситуація відбувається із неспоживчими витратами, питома вага яких у загальній структурі досить велика і становить 9,7%. Неспоживчі сукупні витрати складаються з грошових та негрошових витрат домогосподарства на допомогу родичам та іншим особам, витрат на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби, коней та

багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, вкладів до банківських установ, аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернених домогосподарством боргів [1]. Слід зазначити, що податки та внески необхідно платити щомісяця та їх величина значно більше тієї, що наведена в розглянутій структурі витрат. Так, наприклад, податок на прибуток фізичних осіб становив 14%, єдиний внесок – 6%, профспілкові внески – 1%. Усього 21%, а не 9,7%. Виходить, що на всі інші витрати за цією статтею витрат грошових коштів вже не залишається. Таке різке збільшення виплат за однією зі статей витрат, звичайно, змінює питому вагу інших статей, однак у нашому випадку це не має істотного значення. Нам необхідно встановити тільки відповідність одержуваної заробітної плати фізіологічним потребам.

Розглянемо із цього погляду інші статті витрат, наприклад одяг і взуття. На ці цілі домогосподарство на рік може витратити ледве більше 4 тис. грн., цієї суми навряд чи вистачить лише на взуття. На предмети домашнього побуту можна витратити ледве більше 1 600 грн., але у сучасному світі, щоб відчувати почуття задоволення, необхідно мати у своєму розпорядженні холодильник, пральну машину, комп'ютер, мобільний телефон і багато чого іншого. Аналогічне положення й за більшістю інших статей витрат: транспорт, освіта, охорона здоров'я тощо. Загалом можна зробити висновок про те, що одержуваний дохід домогосподарства не відповідає його уявленню про задоволення необхідного життєвого рівня.

Отже, можна зробити такий висновок, що за 2014–2015 рр. реальні доходи домогосподарств суттєво знизилися через зміну курсу валют і значну інфляцію. Це стосується й поточного року. За прогнозами спеціалістів реальні доходи домогосподарств суттєво не зміняться.

У розглянутій вище структурі витрат середньостатистичного домогосподарства немає однієї дуже важливої статті – це витрати на придбання житла для домогосподарства. Такі витрати теоретично передбачені в статті «неспоживчі витрати», але реально тільки виплати податків і зборів вдвічі перевищують витрати, які передбачені цією статтею.

Слід зазначити, що будь-яка сучасна родина вважає, що її життя буде нормальним тільки в тому випадку, якщо вона буде мати власне житло. Оренда нерухомості навряд чи доцільна, тому що оренду можна оплачувати тільки в працездатному віці, а при виході на пенсію це стане важко або неможливо. Житло переважно можна придбати тільки за допомогою заощаджень, оскільки іпотечні кредити сьогодні отримати досить складно та дуже витратно. Мінімальні комунальні витрати домогосподарства

Таблиця 5

Витрати прийнятої моделі домогосподарства за їх видами в 2013–2015 рр.

Структура сукупних витрат домогосподарства	Питома вага статті витрат у загальних витратах, %			Витрати на місяць, грн.			Витрати за рік, грн.		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Продукти харчування та безалкогольні напої	50,1	51,9	53,1	2 982	2 567	2 687	35 784	30 804	32 244
Алкогольні напої, тютюнові вироби	3,5	3,4	3,3	208	168	167	2 500	2 016	2 004
Непродовольчі товари та послуги, в тому числі:	36,7	36,3	36,5	2 185	1 796	1 847	26 220	21 552	22 164
одяг і взуття	6,0	6,0	5,7	357	297	288	4 286	3 564	3 456
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,5	9,4	11,7	565	465	592	6 786	5 580	7 104
охорона здоров'я	3,4	3,6	3,7	202	178	187	2 429	2 136	2 244
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,3	2,0	137	114	101	1 643	1 368	1 212
транспорт	4,3	4,3	3,7	256	213	187	3 072	2 556	2 244
зв'язок	2,8	2,8	2,4	167	138	121	2 000	1 656	1 452
відпочинок і культура	2,1	1,8	1,5	125	89	76	1 500	1 068	912
освіта	1,2	1,1	1,1	71	54	56	857	648	672
ресторани та готелі	2,5	2,3	2,0	149	114	101	1 786	1 368	1 212
різні товари і послуги	2,6	2,7	2,7	155	134	137	1 857	1 608	1 644
Неспоживчі сукупні витрати	9,7	8,4	7,1	577	415	359	6 929	4 980	4 308
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	8,0	8,1	10,2	476	401	516	5 715	4 812	6 192

становлять 10% від усіх витрат. Якщо говорити про придбання житла, то на ці цілі домогосподарство зможе виділити також 10%. Максимально витрати на житло не можуть перевищувати 25% від загальних витрат, інакше члени домогосподарства не будуть задоволені рівнем їх споживання за іншими напрямами витрат.

Розрахунки витрат на придбання житла будемо проводити по останньому стабільному 2013 р. Домогосподарство, яке складається із трьох або чотирьох осіб, для нормального життя повинне мати як мінімум двокімнатну квартиру. Середня вартість такої квартири в спальному районі міста Харкова становила приблизно 336 тис. грн. За умови надання іпотечного кредиту необхідно зробити початковий внесок у розмірі 25% від вартості житла. Таким чином, розмір кредиту складе 252 тис. грн. під 22% річних строком на 15 років. При цьому щомісячний платіж складе 4 802 грн. Якщо домогосподарство прийме ці умови й обслуговування кредиту займе 15% усіх доходів, то щомісячний загальний дохід домогосподарства повинен становити приблизно 32 тис. грн. Це в 5 разів більше щомісячного доходу домогосподарства та в 9 разів більше його прожиткового мінімуму. Оскільки в найближчі роки реальний дохід домогосподарства навряд чи досягне 32 тис. грн., а інфляція непередбачувана, то для визначення необхідного інтервалу між прожитковим мінімумом і реальним доходом домогосподарства необхідно здійснювати перерахування доходів і прожиткового мінімуму домогосподарства в ціни 2013 р.

Висновки. Таким чином, аналіз структури доходів та витрат домогосподарств, які складаються з трьох та чотирьох осіб, дав змогу зробити висновок, що загалом доходи перевищують прожитковий мінімум, затверджений державою. Однак цих доходів недостатньо на забезпечення витрат, які б дали змогу членам домогосподарств бути задоволеними рівнем їх споживання. Отже, домогосподарствам необхідно шукати можливі шляхи додаткового доходу, які б дали змогу покривати всі необхідні витрати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Про прожитковий мінімум : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
3. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua.

UDC 330.341.44

Prisyazhnyuk A.Yu.
Ph.D in Economics, associate professor of Management Department
Kyiv National University of Trade and Economics

MODERN IMPERATIVE IN CLUSTER MANAGEMENT

СУЧАСНІ ІМПЕРАТИВИ В УПРАВЛІННІ КЛАСТЕРАМИ

ANNOTATION

The article examines approaches to the interpretation of the modern clusters essence. Author has given a distinction of the concepts of «cluster management» and «cluster governance». Identified key imperatives in cluster management, in particular identified economic etymology of the phenomenon of the cluster of excellence. The author substantiates the cyclical nature of non-linear processes of cluster structures management, in particular specifies restricting criteria of cluster excellence.

Keywords: cluster, cluster management, cluster governance, cluster excellence.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи до трактування сутності сучасних кластерів. Проведено розмежування понять «кластерний менеджмент» та «управління кластером». Визначено основні імперативи в управлінні кластерами, зокрема ідентифіковано економічну етимологію феномену кластерної досконалості. Обґрунтовано циклічність нелінійних процесів управління кластерними структурами, зокрема визначення критеріїв граничної кластерної досконалості.

Ключові слова: кластер, кластерний менеджмент, управління кластером, кластерна досконалість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы к трактовке сущности современных кластеров. Проведено разграничение понятий «кластерный менеджмент» и «управление кластером». Определены основные императивы в управлении кластерами, в частности идентифицировано экономическую этимологию феномена кластерной совершенства. Обоснована цикличность нелинейных процессов управления кластерными структурами, в частности определено критерии предельного кластерного совершенства.

Ключевые слова: кластер, кластерный менеджмент, управление кластером, кластерное совершенство.

Problem statement. The organization of economic systems on the platform of the clusters is the key to sustainable development and growth. As a result, knowledge-intensive clusters play a key role in driving innovation, regional development and competitiveness. Current evidence suggests that in the presence of universities, research centers and supporting structures, a geographical concentration of high tech companies has a positive effect on the economic performance of those companies in a cluster. The ability of clusters to deliver high economic performance is often labeled as cluster excellence.

Cluster excellence can be expressed in terms of cluster growth, added value, productivity and innovativeness. Is quite obvious strong European and Western Atlantic economy under the influence of modern globalization shocks actively transform cluster management towards cluster excellence. Hence the clusters take on new forms and characteristics that in some way differ from classical interpretations, so the study case is actually infinite.

Therefore, there is no doubt that cluster excellence matters, and the main questions of scholars and practitioners refer to the ways of achieving it. One of the factors that is seen as essential for achieving cluster excellence refers to high quality cluster management or even cluster governance.

Analysis of recent researches and publications. Many scientific papers are devoted to problems of defining the essence of modern clusters and principles of cluster management. In particular there are several definitions of a cluster coexisting as well as several applications to different socio-economic contexts, stressing one or more of the particular features of cluster. The concept of cluster can be considered as a puzzle made of different pieces and elaborated from the original literature of clusters or borrowed from other fields of study [6].

Research of contemporary sources shows that contrary to new approaches to determination of clusters and cluster management they are all based on the Porter‘s theory. Porter‘s cluster model and the innovative approach were drawn back in the research by Schiele H. [1]. The main aim of the paper is to explore the implications of sectorial agglomerations – clusters – for the strategic management of firms. The author also notes that it is necessary to consider any company‘s entire value-creating system from a geographical point of view.

Connell J., Kriz A., Thorpe M. [2] claim that cluster management is very important and it can give positive results from member firm collaboration, knowledge sharing and innovation if these are appropriately exploited. Such an outcome was found by employing case study together with community based participatory research hand interviews within four industry clusters. Knowledge sharing and innovation exchange was examined by using top-down, hybrid and bottom-up clustering from a variety of sectors.

Porter‘s economic cluster theory is discussed by Patti A. [3]. The paper aims at illustrating the advantages for firms who build local supplier and customer relationships whenever possible. The article seeks to support Porter‘s economic cluster theory by providing empirical evidence. The research has helped to prove that despite the age of the global business environment, building local supply chains is still of value. In the research paper authors examine how the institutional context of a country can inhibit entrepreneurial activity in clusters

Andersen P., Bollingtoft A. [4], using case study to get the desired result, aims at getting information on how globalization affects cluster-based firm's use of local knowledge resources and the combination of local and global knowledge. Qualitative case studies of nine firms in three clusters were chosen to be made. The clusters that are strongly affected by increasing global division of labour are furniture, textile and clothing and IT. The study is made in a small and mature economy and the paper takes a micro-oriented perspective.

Another exploratory study is made by three authors Florence C., Karine G., Franзois S.. The authors aim at better understanding how a socio-economic proximity can be organized and investigates the role of third parties in this process.

An empirical analysis was adapted by Giuliani E. [5] to analyse the relationship between different kinds of networking and the performance of firms in industry clusters. Two wine clusters in Chile and Italy were chosen to study the importance of local embeddedness and external openness for product success. The case analysis of two wine clusters showed how network influence the performance of firms.

The extant cluster literature was the source helping to identify potentially strategic cluster resources in the article [6]. The paper suggests a means for resource value assessment through the mediating role of a value creation system. It is worth noting that the typology was tested in one cluster, further empirical validation is needed in different clusters for assessing its inter-cluster validity.

Colovic A., Lamotte O. [7] examined four international new ventures in two clusters in France. Semi-structured interviews were conducted with CEOs and other representatives of the international new ventures and the members of the cluster management teams. The study has shown that internationalization can be facilitated by providing resources, networking opportunities and legitimacy to help them reach global markets by the clusters.

Clusters as the field research methodology for theory testing and refinement was chosen in the article [6]. The authors aim at presenting and discussing a conceptual model for performance measurement and management of a cluster based on the concepts of the Balanced Scorecard and other models. Research has shown that the model adequately captures the perspectives of performance management of a cluster, emphasizing the importance of measuring leading and lagging dimensions of performance such as collective efficiency and economic/social results.

Unfortunately in Ukraine the empirical study of clusters is carried out due to lack of funding. Despite this, many domestic scientists are studying problem of clustering and cluster management. Among them are Mazaraki A. [8], Pyatnitska G. [9] and Fedulova L. [10].

Unsolved parts of problem. Being an increasingly popular topic, clusters and cluster management are strongly criticized by some authors as it is indistinct, lacking unique definition and has problems related to its measurability. The feature of being indistinct might be supported by the evolutionary nature of a cluster concept. That is why we want to explore cluster management and to enrich its categorical apparatus. We also suggest that the notion of cluster governance needs to be brought onto the stage and cluster governance.

The purpose of article. The aim is to examine the nature of key imperatives in cluster management in particular the cluster management excellence as a process rather than an output and cluster governance as an important part of this process.

Results of research. Cluster management can be defined as the organisation and coordination of the activities of a cluster in accordance with certain strategy, in order to achieve clearly defined objectives. Cluster management represents a continuous activity of a cyclical nature. It is a complex, interactive and non-linear process. The main stages of the cluster management cycle can be split into define; design; implement, monitor, evaluate and revise [11].

Cluster management goes beyond management of an individual organisation. It implies mediating and facilitating the relationships of multiple cluster members. Each of the cluster members has own agenda, and a key challenge for cluster managers is to make sure those agendas are united into common objectives and collective actions, that conflicting interests are resolved, and the relevant organisations see enough added value from their participation in cluster activities.

Cluster management excellence is often linked to the strength and professionalism of the cluster organisation. By a cluster organisation one should understand organized efforts to facilitate cluster development, which can take various forms, ranging from non-profit associations, through public agencies to companies. A cluster organisation typically functions as a mediator between various cluster members and adds value by stimulating collaboration both within the cluster and between the cluster and the outside world.

Cluster management excellence thus refers to the organized efforts allowing achieving and maintaining cluster excellence. The term and the notion of "cluster management excellence" are increasingly gaining popularity. Libeling excellent cluster managers becomes common practice at both the European and national levels. Cluster organisations seek for ways to demonstrate excellence towards their members, policy makers and the community. Policy makers, in turn, launch a number of projects and initiatives aiming to improve the efficiency of existing efforts in cluster management.

The key pillars of excellence in cluster management include a regular review of both cluster objectives and the objectives of the cluster organisation, 'trying out' various types of actions and learning from the results of those actions, as well as constant monitoring and regular evaluation,

adaptive performance measurement systems and active engagement of cluster stakeholders at all stages of the management cycle.

The current discussions on cluster management excellence primarily focus on the outputs related to clusters and cluster organisations. In this report, we support the notion of cluster management excellence given by Jansen W., Schaffmeister B. [11]. They interpret cluster management excellence as a process rather than an output and suggest that excellence in outputs derives from excellence in the process, and therefore specific attention needs to be paid to how the cluster management process should be organized.

We believe that focusing on cluster management alone is not enough for cluster excellence, and that the notion of cluster governance has to be brought the scientific circulation. Cluster governance refers to the intended collective actions of cluster stakeholders to advance the cluster and develop a sustainable competitive advantage.

Cluster governance thus represents the interests of cluster stakeholders (universities and research institutes, large and small companies, government, supporting structures), while cluster managers strive to serve the needs of cluster stakeholders. Cluster management addresses day-to-day cluster activities such as planning, allocation of human and financial resources, monitoring cluster progress etc. Governance, in turn, among others refers to appointing cluster managers and evaluating their performance, setting the vision and strategy of the cluster and approving action plans.

Let's consider the features of cluster governance for a better understanding of differences from cluster management (fig. 1).

Cluster governance is about the formalization of relationships among cluster members, and it is not immediately present once the cluster is established. In the beginning of the cluster's life-cycle, the need for cluster governance may not always be obvious for all cluster participants. One of the key prerequisites for cluster participants to consider the issues of cluster governance refers to a strong external pressure of (foreign) competition. Without such common external threat, it often becomes highly challenging to convince cluster participants that there is a need for cluster governance [11].

We also, would like to note that cluster governance is very important for development of the business inclusiveness concept. This is particularly true for Ukraine. Inclusiveness in cluster governance implies equal participation, equal treatment and equal rights of cluster members. It means that all stakeholders have the right to meaningfully participate in governance processes of the cluster and influence decisions that affect them.

Conclusions. Cluster managers operate in a turbulent, uncertain and highly complex environment. The key uncertainties, among others, are related to the continuity of commitment of the key stakeholders, financial instability, and changes in technological and regulatory fields, external competition and market developments. To survive in such unpredictable environment, cluster governance is needed as a more extensive form of cooperation. We also are able to conclude that there is no optimal recipe for imperative in cluster management. Not only do different clusters require different approaches, but even the same cluster is likely to require new approaches as it passes through various stages of its development, or in response to various external drivers.

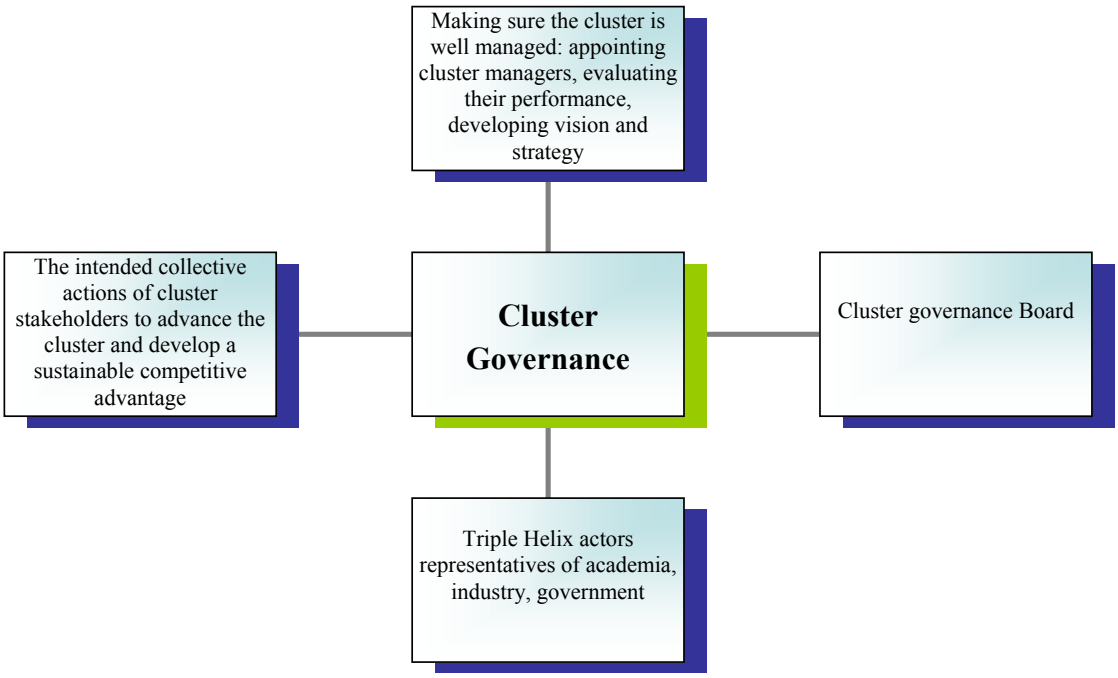

Fig. 1. Features of Cluster Governance

Source: adapted by the author from

REFERENCES:

1. Schiele, H. (2008), Location, location: the geography of industry clusters, Journal of Business Strategy, 29 (3): 29–36.
2. Connell, J., Kriz, A., Thorpe, M. (2014), Industry clusters: an antidote for knowledge sharing and collaborative innovation?, Journal of Knowledge Management, 18 (1): 137–151.
3. Patti, A. L. (2006), Economic clusters and the supply chain: a case study, Supply Chain Management: An International Journal, 11 (3): 269–270.
4. Andersen, P., Bollingtoft, A. (2011), Cluster-based global firms' use of local capabilities, Management Research Review, 34 (10): 1087–1106.
5. Giuliani, E. (2013), Clusters, networks and firms' product success: an empirical study, Management Decision, 51 (6): 1135–1160.
6. Tvaronavičienė, M., Razminienė, K., Piccinetti, L. (2015), Approaches towards cluster analysis, Economics and Sociology, Vol. 8, No 1, pp. 19–27.
7. Colovic, A., Lamotte, O. (2014), The role of formal industry clusters in the internationalization of new ventures, European Business Review, 26 (5): 449–470.
8. Мазаракі А. А. Інноваційний потенціал України: монографія / А. А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко, Л. П. Кудирко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2012. – 592 с.
9. П'ятницька Г.Т. Вплив кластеризації на розвиток підприємництва / Г.Т. П'ятницька // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14–15 трав. 2015 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 173–175.
10. Федулова Л. І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: монографія / Л. І. Федулова, Г. Л. Норд, Н. О. Руденко. – Миколаїв: Іліон, 2012. – 295 с.
11. 11.Uncovering excellence in cluster Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/nl/nl/subsidie-innovatie-beleid/cluster-advisory-practice.jhtml

УДК 351.824.1:338.45:621

Редьква О.З.
кандидат економічних наук,
викладач Технічного коледжу
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Башинська М.І.
кандидат економічних наук
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСНОВНІ ФОРМИ І МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ

BASIC FORMS AND METHODS ECONOMIC SECURITY ENGINEERING COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено основні форми забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу країни. Запропоновано понятійно-категоріальний апарат «економічна безпека підприємства». Досліджено механізм формування ефективної системи економічної безпеки для підприємств машинобудівної галузі. Запропоновано методи економічної безпеки для досягнення стратегічних цілей машинобудівного підприємства. Виокремлено засоби, які дадуть можливість досягнути підприємству бажаного рівня економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, забезпечення економічної безпеки, механізм, методи забезпечення економічної безпеки, машинобудівний комплекс, засоби забезпечення економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены основные формы обеспечения экономической безопасности машиностроительного комплекса страны. Предложен понятийно-категориальный аппарат «экономическая безопасность предприятия». Исследован механизм формирования эффективной системы экономической безопасности для предприятий машиностроительной отрасли. Предложены методы экономической безопасности для достижения стратегических целей машиностроительного предприятия. Выделены средства, которые дадут возможность достичь предприятию желаемого уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, механизм, методы обеспечения экономической безопасности, машиностроительный комплекс, средства обеспечения экономической безопасности.

ANNOTATION

The article deals with the main forms of the economic security at the machine building complex of the country. A conceptual and categorical apparatus “economic security of the enterprise” has been suggested. The mechanism to form an effective system of the economic security for enterprises of the machine building industry has been explored. The methods of economic security to achieve strategic objectives of the engineering company have been offered. The means that enable the company to achieve the desired level of the economic security have been determined.

Key words: economic security, ensuring the economic security, mechanism, methods ensuring the economic security, engineering complex, means providing the economic security.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми економічної безпеки підприємств машинобудування спричинені тим, що їх розвиток відбувається в умовах недосконалості відповідного механізму функціонування підприємств. Тому саме ця сфера їх діяльності в умовах потреби здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності потребує значних досліджень та науково-методичного забезпечення.

Питання забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу, які останнім часом набули особливої значущості, представлені в світовій науковій літературі з позицій захисту від загроз та оцінки їх наслідків. У світовій практиці існують способи формування безпеки підприємства, здебільшого вони мають стратегічну спрямованість, що супроводжують процеси якісних змін організаційного та інноваційно-інвестиційного характеру, створюють умови для стійкої та ефективної діяльності підприємств.

Ринкові відносини активізували процес дослідження загроз економічній безпеці на всіх рівнях ієрархії. Водночас проблема загроз економічної безпеки машинобудівного комплексу залишається малодослідженою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цьому питанню у різний час приділяли значну увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, а саме Б.В. Андрушків [5], Т.Г. Васильців [6], С.В. Каламбет [4], Н.П. Карачина [3], Т.Г. Логутова [1], А.А. Мелихов [2], О.В. Мороз [3], В.М. Нижник [7], Г.І. Пастернак-Таранушенко [8], А.А. Шиян [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз літературних джерел з цього напряму показав, що недостатня увага до ключових чинників розвитку підприємств і їх економічної безпеки призведе в майбутньому до виникнення загрози банкрутства. Такий погляд на управління економічною безпекою відповідає ресурсному підходу, а дотримання балансу інтересів підприємства з його цілями – інституціональному.

Мета статті полягає у дослідженні основних форм та методів забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу країни, оскільки відсутність єдиного розуміння економічної безпеки підприємств значно знижує можливість його управління. У зв’язку з цим у статті ставиться завдання виявлення та систе-

матизації методів і засобів забезпечення економічної безпеки для підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування традиційно належить до базових галузей народногосподарського комплексу, відіграючи провідну роль у реалізації інноваційних, наукомістких проектів у всіх галузях господарства. Специфіка народного господарства в Україні, передусім її аграрна спеціалізація, обумовлює особливості і машинобудівного комплексу держави, не зменшуючи тим самим важливості останнього як в кризовий, перехідний період, так і на постприватизаційному стабілізаційному етапі. Об'єктивно перехідний етап машинобудівних підприємств на ринкові умови господарювання відбувався на фоні кардинальних змін у загальній структурі народного господарства країни. Саме тому водночас із традиційними функціями підприємства машинобудування все більше стикаються в останній час із принципово новими проблемами, обумовленими процесами глобалізації, насамперед значними технологічними й інноваційними змінами, що приводять до кардинальних організаційних модернізацій. В цих умовах питання того, яким буде вітчизняне машинобудівне підприємство постіндустріального типу, набуває особливого значення [3, с. 18].

Сьогодні техніко-технологічний, організаційно-управлінський, маркетинговий, кадровий потенціал вітчизняних машинобудівних підприємств різко відстає від рівня аналогів економічно розвинутих країн світу. Незважаючи на гостроту і специфіку проблем приватизаційного і постприватизаційного етапів, останнім часом необхідність адекватної адаптації машинобудівних підприємств до ринкових умов визнається і на рівні суспільства, і на рівні окремих груп економічних агентів безальтернативною концепцією. Відсутність досвіду господарювання у ринкових умовах, своєрідність вже набутого досвіту функціонування в особливих умовах пострадянського ринку, застаріла матеріально-технічна база, комунікації та інфраструктура вимагають розробки нових шляхів вирішення питань організації та управління машинобудівними підприємствами [3, с. 19].

Коли відбулись зміни економіки з адміністративно-планової на ринкову, держава перестала бути ключовим власником підприємств і споживачем їхньої продукції, змінилася ієрархічна структура функцій підприємства та їхній зміст. Таким чином, зі становленням недержавного сектору економіки поняття «економічна безпека підприємства» стало набувати більш широкого значення у сенсі визначення об'єктів, суб'єктів і складових системи її забезпечення [1. с. 205]. Найчастіше в наукових публікаціях головною метою економічної безпеки підприємства, зокрема машинобудівного комплексу, визнається забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування, створення високого потенціалу розвитку й зростання в майбутньому. У колі вітчизняних та іноземних вчених немає єдиного підходу до визначення терміна «економічна безпека підприємства». Найбільш розповсюдженою є така дефініція зазначеного терміна: це стан ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо) та наявних ринкових можливостей, що дає змогу попередити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання й стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії (статутних завдань) [2, с. 317].

На думку професора Т.Г. Логутової, недосконалістю зазначеної дефініції є те, що на перший план висунуто економічну складову забезпечення економічної безпеки підприємства, а безпосередні заходи з попередження негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз (із забезпечення безпеки) виглядають як вторинний аспект економічної діяльності підприємства, який цілком залежить від ефективності використання його ресурсів [1, с. 205]. В інших публікаціях забезпечення економічної безпеки визначено як діяльність, що направлена на досягнення стійкого та стабільного функціонування, розвитку і прогресу соціально-економічних структур. Спираючись на логіку розмежування понять «забезпечення економічної безпеки підприємств » та «економічна безпека підприємств» за схемою «діяльність – результат діяльності», а також із врахуванням тези, що неможливо досягнути ідеально безпечного середовища, доцільно розглянути економічну безпеку як стан, у якому забезпечується мінімальний негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз на діяльність та економічний результат підприємства [2, с. 318]. Підприємства машинобудівного комплексу знаходяться в безпеці, коли кінцевому результату їх діяльності не загрожують негативні чинники в конкретний момент у даному місці. Крім того, повинні бути створені передумови для забезпечення безпеки в майбутньому. Отже, вітчизняними науковцями пропонується визначити поняття економічної безпеки підприємства як складну категорію, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників з метою забезпечення ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу [1, с. 206].

Зазначимо, що зовнішні і внутрішні чинники можуть нанести шкоду економіці підприємствам машинобудівного комплексу в окремих випадках:

– система економічної безпеки підприємств машинобудівного комплексу побудована таким чином, що не може передбачати загрозу до її виникнення;

– загроза виникла, але службові особи, відповідальні за економічну безпеку підприємства, неспроможні її побачити;

– загрозу виявлено, однак менеджмент підприємства не в змозі попередити її негативні наслідки;

– керівництво підприємства намагається вирішити проблему, але його дії не приводять до позитивного результату [1, с. 206].

Окрім того, зауважимо, що особливостями підприємств машинобудівного комплексу в Україні є їхня висока енергоємність, значна залежність від сировинної бази й транспортної складової, монополізація сировинних ринків та енергопостачальних потужностей декількома власниками, обмеженість потреб внутрішніх ринків і висока конкуренція на зовнішніх ринках внаслідок захисту іноземними урядами своїх національних виробників.

Більшість сучасних підприємств машинобудування у зв'язку з важкою економічною ситуацією, що простежується нині, не приділяють достатньої уваги визначенню рівня економічної безпеки, що призводить до появи низки проблем виробничого і невиробничого характеру. Враховуючи те, що економічна ситуація в країні характеризується нестабільністю політичних, економічних, суспільних відносин, визначаємо необхідність використання принципово нового підходу до формування ефективної системи економічної безпеки машинобудівного підприємства.

Варто зазначити, що вирішення завдань побудови зазначеної моделі для кожного підприємства є індивідуальними, а також потребують аналізу, врахування його стратегічних цілей та особливостей. Отже, важливим є формування адаптивного механізму функціонування системи економічної безпеки на підприємстві. Правильно сформована модель дасть змогу не лише оцінити рівень економічної безпеки для підприємства, але й спрогнозувати ситуацію в наступних періодах за допомогою аналізу.

Призначенням механізму формування ефективної системи економічної безпеки є створення та реалізація умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства та впливають на обсяг його товаровиробництва.

За допомогою механізму управління економічною безпекою підприємств машинобудівної галузі здійснюється комплекс заходів в інтересах захисту своєї господарської діяльності від внутрішніх і зовнішніх негативних економічних ризиків. Ступінь такого захисту обумовлена здатністю органів управління підприємств цієї галузі на відповідних рівнях:

– забезпечити сталий економічний розвиток підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності і незалежності його фінансової системи;

– забезпечити усунення негативного впливу кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів та інших «недружніх» структур сформувати систему обліку фінансових потоків і зміцнити операційну ефективність системи контролю;

– залучити й використовувати позикові кошти за оптимальною вартістю і здійснювати контроль прийнятного рівня боргового навантаження [4, с. 107].

Методами в механізмі формування ефективної системи економічної безпеки є способи, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкти з метою досягнення стратегічних цілей машинобудівного підприємства. Застосування того чи іншого методу повинно враховувати особливості кожного підприємства машинобудівного комплексу. Отже, доцільним вважаємо навести таку класифікацію методів забезпечення економічної безпеки (рис.1.1.).

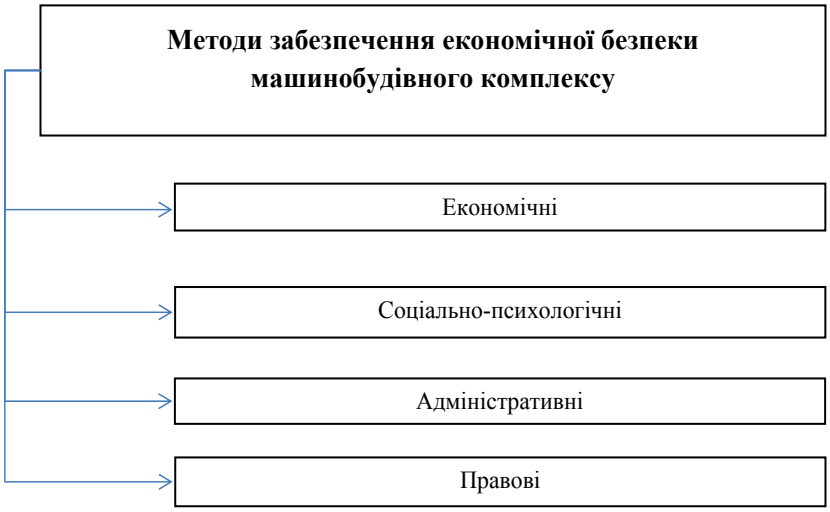

Рис.1.1. Методи забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу*

* Складено автором на основі статті «Науково-методичні засади побудови ефективної системи економічної безпеки на машинобудівному підприємстві» (Б.В. Андрушків, О.Л. Руда) [5].

Зауважимо, що економічні методи передбачають розроблення та становлення планово-економічних показників і способи їх досягнення. В результаті підвищення дієвості економічних важелів і стимулів формуються умови для ефективної діяльності підприємства.

Соціально-психологічними методами впливу є сукупність специфічних, соціальних або психологічних прийомів впливу на процеси, що відбуваються на підприємстві. Цей метод рекомендується для застосування у разі виникнення проблем з трудовим колективом на підприємстві, що призводить до зниження рівня його економічної безпеки.

Застосування адміністративного методу є надзвичайно важливим для забезпечення високого рівня економічної безпеки на будь-яких підприємствах, зокрема й машинобудівного комплексу, оскільки саме через нього реалізується функція організації. Основною метою застосування цього методу є регулювання будь-яких відносин на підприємстві.

Забезпечення правового регулювання з метою збільшення рівня економічної безпеки на підприємстві передбачає регулювання відносин між працівниками та менеджерами підприємства, захист прав і законних інтересів підприємства та його персоналу відповідно до чинного законодавства.

Поряд із методами забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу неабияку роль відведено певними засобам, які в сукупності дають можливість гарантувати стабільність функціонування підприємств. Засобами забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу називаємо важелі, за допомогою яких здійснюється вплив з метою отримання бажаного результату.

Виокремлення таких засобів дасть можливість досягнути підприємством бажаного рівня економічної безпеки. Основні засоби захисту безпеки підприємства наведено на рис. 1.2.

Зазначимо, що до технічних засобів належать сейфи, системи відео- та теленагляду, системи декодування, кодування інформації, системи ідентифікації особи. В свою чергу, економічні засоби передбачають прийняття економічних рішень в інтересах підприємства, які здійснюються за допомогою прийняття управлінських рішень. Водночас вагому роль відведено правовим засобам, що є дієвими під час захисту законних інтересів підприємства у відносинах з державою, партнерами по бізнесу, іноземними партнерами.

Аналізуючи законодавчу базу нашої держави, можна побачити ряд неточностей. На перший погляд здається, що питання фінансово-економічної безпеки піднімаються в усіх сферах суспільного життя, торкаються усіх рівнів державного регулювання, адже в кожному законодавчому акті зазначається, що економічна безпека – це пріоритетний напрям розвитку державності. Водночас в жодному документі чітко не визначені суб'єкти, об'єкти, принципи, методи економічної безпеки. Г.І. Пастернак-Таранушенко у своєму підручнику «Економічна безпека держави» пропонує використовувати, досліджуючи проблеми в системі економічної безпеки, два джерела: Закон України «Про державну службу» та Закон України «Про раду національної безпеки та оборони України» [8, с. 97].

Послідовність визначення правової основи економічної безпеки потребує аналізу документів, які стали підставою для її формування та розвитку. Правове регулювання відносин у сфері економічної діяльності полягає у впорядкуванні взаємодії та захисті інтересів його учасників шляхом встановлення певних правил, критеріїв і стандартів. Загальні правила, критерії та стандарти є обов'язковими для всіх учасників ринку.

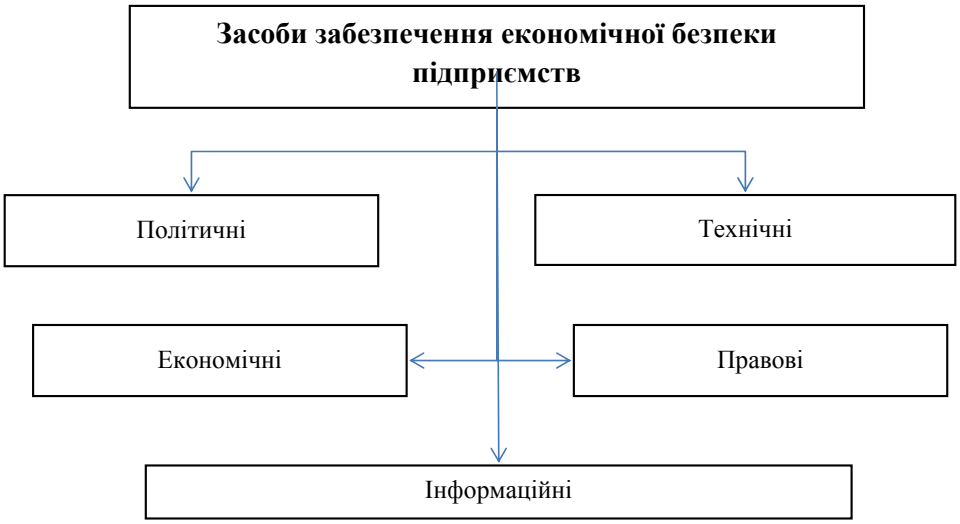

Рис.1.2. Засоби забезпечення економічної безпеки підприємств*.

* Складено автором на основі статті «Науково-методичні засади побудови ефективної системи економічної безпеки на машинобудівному підприємстві» (Б.В. Андрушків, О.Л. Руда) [5].

В сучасних умовах ключова роль відведена інформаційним засобам, що використовують з метою захисту комерційної таємниці підприємства.

На окрему увагу заслуговують політичні засоби, що повинні передбачати підтримку та захист інтересів підприємства на різних рівнях влади.

Серед основних функцій механізму формування ефективної системи економічної безпеки на підприємстві виокремлюємо планування, прогнозування, облік і контроль, організацію, регулювання, стимулювання [7, с. 47].

Функція планування в системі формування моделі економічної безпеки є однією з головних функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової та інвестиційної діяльності. У процесі планування визначаються основні напрями розвитку підприємства. На основі маркетингових досліджень машинобудівне підприємство визначає види й обсяги продукції, яку планує випускати, потребу в ресурсах та ефективність їх використання. Планування забезпечує підприємству основу для прийняття оптимальних управлінських рішень та знижує ризик, сприяє пошуку найефективніших напрямів діяльності.

Функція прогнозування, з одного боку, передує плануванню, а з іншого боку, є його складовою, оскільки використовується на різних стадіях планової роботи, а саме на стадії аналізу середовища й визначення передумов для формування стратегії розвитку підприємства та під час реалізації його планів.

Функція обліку та контролю передбачає оперативний облік та контроль як за перебігом процесів на підприємстві, так і за його результатами. Ведення обліку в процесі виробництва є надзвичайно важливим для аналізу та об'єктивного оцінювання досягнення поточних, тактичних та стратегічних цілей і завдань підприємства.

Висновки. Отже, забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудівної галузі є важливим чинником її стабільного функціонування. А тому основними завдання економічної безпеки на таких підприємствах повинні бути забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства, забезпечення стійкості грошових розрахунків і основних фінансово-економічних параметрів, нейтралізація впливу негативних дій фінансових криз і навмисних дій конкурентів, найбільш оптимальне для підприємства залучення та використання різних джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Логутова Т.Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т.Г. Логутова , Д.І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property : зб. наук. пр. – Т. 2. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – С. 204–207.
2. Мелихов А. А. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А.А. Мелихов, Э.В. Камышникова // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2009. – № 19. – С. 316–319.
3. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : [монографія] / [О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян]. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 259 с.
4. Каламбет С.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С.В. Каламбет, В.А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 106–113.
5. Андрушків Б.В. Науково-методичні засади побудови ефективної системи економічної безпеки на машинобудівному підприємстві / Б.В. Андрушків, О.Л. Руда // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 1 (40). – С. 153–159 (загальні проблеми економіки та суб'єктів господарювання).
6. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
7. Нижник В.М Тенденції та оцінка чинників підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування : [монографія] / В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 359 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г.І. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : [підручник] / Г.І. Пастернак-Таранушенко. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.

УДК 330.341.1

Станасюк Н.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

УМОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

CONDITIONS OF INDUSTRIAL POTENTIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано євроінтеграційний вектор розвитку країни як якісно новий рівень розвитку. Проаналізовано позиції України у найбільш відомих міжнародних рейтингах. Розглянуто складові міжнародних індексів з метою оцінки умов, що сформувалися в державі. Визначено їх сприятливість щодо розвитку промислового потенціалу. Запропоновано формування сприятливого зовнішнього середовища як системи взаємопов'язаних політичних, економічних, соціальних, інноваційних, організаційно-управлінських та нормативно-правових умов.

Ключові слова: умови, розвиток, промисловий потенціал, зовнішнє середовище, європейська інтеграція.

АННОТАЦИЯ

Обоснованно евроинтеграционный вектор развития Украины как качественно новый уровень развития. Проанализированы позиции Украины в наиболее известных международных рейтингах. Рассмотрены составляющие международных индексов для оценки условий, сформировавшихся в государстве. Определена их благоприятность по развитию промышленного потенциала. Предложено формирование благоприятной внешней среды как системы взаимосвязанных политических, экономических, социальных, инновационных, организационно-управленческих и правовых условий.

Ключевые слова: условия, развитие, промышленный потенциал, внешняя среда, европейская интеграция.

ANNOTATION

European integration vector of Ukraine as a qualitatively new level of development is grounded. Ukraine's position in the most famous international rankings is analyzed. Components of the international indices are considered in order to assess conditions that emerged in the country. Their usefulness for the development of industrial potential is defined. Formation of favorable external environment as a system of interrelated political, economic, social, innovation, organizational and administrative, normative and legal conditions is proposed.

Keywords: conditions, development, industrial potential, external environment, European integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток промислового потенціалу визначається умовами та факторами, які характеризують середовище, що сформувалося, міру його сприятливості щодо здійснення промислової діяльності, запровадження інновацій та досягнення економічного зростання держави. Обрання Україною вектору на євроінтеграцію спричинило ряд політичних, економічних, соціальних та інституційних змін в державі. В сучасній складній економічній ситуації формування потужного промислового потенціалу розглядається як основа майбутнього економічного зростання країни, тому важливим державним завданням є створення сприятливих умов для його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики, пов'язаної з розвитком промислового потенціалу є предметом наукових досліджень О.І. Амоші, О.М. Алімова, С.О. Іщук, О.Є. Кузьміна, О.В. Пирог, Н.М. Качуріної, Ю.В. Кіндзерського, О.Ю. Кудріної та ряду інших вітчизняних вчених. Про стан умов, які сформувалися в Україні, для розвитку промислового потенціалу можна говорити на основі досліджень проведених відомими міжнародними компаніями та організаціями, зокрема американським дослідницьким центром Heritage Foundation та Wall Street Journal, компанією BDO та Гамбурським інститутом світової економіки, Світовим банком, міжнародним агентством Bloomberg, школою бізнесу INSEAD, Світовою організацією інтелектуальної власності та Корнельським університетом, Світовим економічним форумом, Європейською бізнес-асоціацією тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, приймати рішення спрямовані на ефективний розвиток промислового потенціалу, можна лише на основі врахування сукупності політичних, економічних, соціальних, інноваційних, організаційно-управлінських та нормативно-правових умов як складових елементів єдиної, складної, поліфункціональної системи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналізування умов розвитку промислового потенціалу на шляху до євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рішучий крок України спрямований на відрив від пострадянського політичного режиму спричинив ряд негативних наслідків, зокрема зростання соціальної напруги у суспільстві у зв'язку із різким збіднінням населення, збільшенням тарифів на житлово-комунальні послуги та високим рівнем безробіття; зростання національної ворожнечі на сході країни та виникнення воєнної агресії, що значно відобразилося на розвитку промислового потенціалу через географічну зосередженість промислових підприємств у політично нестабільних регіонах та зумовило виникнення громадського безпорядку в державі.

Водночас, починаючи з 1998 року, спостерігається певна послідовність державної політики в напрямі Євроінтеграції, яка сьогодні обрана головним вектором розвитку. Розвиток євроінтеграційних процесів має значний вплив

на промисловий потенціал України. Досвід Європейських країн свідчить, що створення потужного промислового потенціалу є тим підґрунтям, яке здатне стати основою майбутнього економічного зростання країни. При цьому інновації є тією рушійною силою, яка забезпечить ефективний розвиток промисловості в сучасних умовах. У країнах ЄС основними напрямами розвитку промислового потенціалу є підтримка високотехнологічних галузей та формування промислових кластерів, а технологічна складова є основою його формування. Все це відбувається на фоні стимулювання державою НДДКР, зокрема мінімальна межа обсягів фінансування розвитку інноваційної складової повинна становити не менше 3% від національного ВВП. Тому низький рівень бюджетування інноваційного розвитку промислового потенціалу (менше 1% від національного ВВП) є суттєвим бар'єром на шляху становлення інноваційної моделі розвитку економіки в Україні. Вагомою перешкодою технологічного розвитку промислового потенціалу є введення податку на додану вартість, який сплачується при імпорті високотехнологічного обладнання. В результаті в країні практично не здійснюється технологічна переорієнтація промислового виробництва, що засвідчує високий ступінь зносу основних засобів в промисловості.

У результаті пострадянські трансформації, які відбулися в промисловому потенціалі України свідчать скоріше про його занепад, а не розвиток. Така ситуація є спричинена рядом негативних умов, що сформувалися в країні (табл. 1).

Так, у 2015 році порівняно з попереднім роком Україна втратила 7 позицій та продовжує залишатися на рівні із країнами з "репресивною" економікою. Щодо окремих складових індексу, то найбільш несприятлива ситуація склалася в управлінні державними витратами, гарантіями щодо прав власності, інвестиційним кліматом в країні та розвитком корупції.

Проте згідно з індексом інвестиційної привабливості Україна значно покращила свої позиції у 2015 році порівняно з попереднім роком та піднялася на 20 позицій, що дозволило їй увійти до переліку держав, що показують швидке покращення показників. Даний рейтинг виступає орієнтиром для міжнародних компаній, які хочуть розширити власний бізнес в умовах світової глобалізації. Інвестиції виступають необхідним джерелом розвитку промислового потенціалу та запровадження інновацій.

За результатами дослідження European Business Association, яке було проведене серед 71 топ-менеджерів, 80% з них, є не задоволеними інвестиційним кліматом в країні. До основних факторів, які знижують інвестиційну привабливість вони відносять корупцію та відсутність послідовності у проведенні державних реформ, а також податковий тиск [8].

За індексом сприйняття корупції Україна у 2015 році зайняла 130 місце та продовжує залишатися однією із найбільш корумпованих країн світу. Такий результат можна вважати ганьбою держави, особливо після проведення Євромайдану або «Революції гідності» у 2013 році. Розвиток корупції, в першу чергу, пов'язаний із

Таблиця 1

Місце України в міжнародних рейтингах

Показник	2015 рік	Критерії визначення
Індекс економічної свободи Heritage Foundation та Wall Street Journal	162 місце з 178	Свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, державні витрати, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода трудових стосунків.
Індекс інвестиційної привабливості (International Business Compass)	89 місце з 174	Економічні фактори, політико-правове поле; соціально-культурні умови.
Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index)	130 місце з 168	Досвід вимагання, досвід використання особистих зв'язків, досвід добровільної пропозиції хабарів.
Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index)	96 місце з 189	Розпочинання бізнесу; робота з дозволами на будівництво; отримання електропостачання; реєстрація майна; отримання кредиту; захист прав інвесторів; сплата податків; міжнародна торгівля; забезпечення контрактів; закриття підприємства
Інноваційний індекс (Bloomberg Innovation Index)	41 місце з 200	Інтенсивність проведення НДДКР відносно вкладу у ВВП; продуктивність праці; концентрація високих технологій; кількість дослідників у відсотках на 1 млн. людей; продуктивність промисловості; рівень освіти; патентна активність
Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index)	64 місце з 141	Інститути; людський капітал і дослідження; інфраструктура; ринковий досвід; бізнесовий досвід; отриманні знання та технології (науково-практичні результати); результати творчої діяльності
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index)	79 місце з 143	Інституції; інфраструктура; макроекономічне середовище; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; розвиток фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; відповідність бізнесу сучасним вимогам; інновації

Складено за [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]

злиттям влади та капіталу, що зумовлює низький рівень ділової етики в країні.

Надмірне бюрократичне втручання у господарську діяльність суб'єктів господарювання є одним із найбільш дестимулюючих чинників розвитку промислового потенціалу. До основних проблем, які виділяють представники бізнесових організацій відносять: надмірна громіздкість дозвільних документів; дублювання функцій дозвільних органів; розмитість етапів дозвільної процедури, що в кінцевому результаті приводить до непродуктивних втрат часу. Проте впродовж останніх років було значно спрощено видачу дозвільних документів, а також процедуру реєстрацію суб'єктів господарювання, що мало позитивний вплив на формування бізнес-середовища в країні.

За індексом простоти ведення бізнесу Україна у 2015 році піднялася в міжнародному рейтингу Світового банку на 96 місце з 112 місця в 2014 р., розташувавшись між Філіппінами (95 місце) та Багамськими островами (97 місце). Зазначимо, що даний індекс не враховує такі загальні умови як злочинність, рівень інфляції та розвиток інфраструктури.

Інноваційна складова сьогодні виступає домінантною основою розвитку промислового потенціалу. За значенням інноваційного індексу міжнародного агентства Bloomberg Україна у 2015 році зайняла 41 місце та потрапила у список 50-ти інноваційних економік світу. Цьому досягненню вона в значній мірі завдячує розвитку освітньої діяльності в країні та підвищенню рівня патентної активності.

Проте за значенням глобального інноваційного індексу, який характеризує інноваційний клімат в країні Україна займає 64 місце (у тому числі за такими критеріями як рівень розвитку інфраструктури (112 місце), інститути (98 місце) та ринковий досвід (89 місце)). Одержання зазначених негативних оцінок пов'язано із незадовільними соціально-політичними та регуляторними умовами в країні, що значно знижує конкурентоспроможність національної економіки.

У 2015 році Україна за індексом глобальної конкурентоспроможності зайняла 79 місце, опинившись між Гватемалою (78 місце) та Таджикистаном (80 місце). Надзвичайно негативний вплив на розвиток промислового потенціалу мають низькі значення показників, що характеризують державні закупівлі високотехнологічної продукції (98 місце) та співпрацю між університетами та промисловістю у дослідженнях та розробках (74 місце).

Окреслені проблеми свідчать, що сучасний розвиток промислового потенціалу відбувається у вкрай негативних умовах зовнішнього середовища, що значно його гальмує та не забезпечує максимальної віддачі від його використання.

Висновки. Таким чином, створення сприятливого середовища для розвитку промислового потенціалу України передбачає формування сприятливих політичних умов (досягнення політичної стабільності та розробка виваженої державної політики), економічних умов (покращення інвестиційного клімату, запровадження економічних механізмів, що сприятимуть процесу євроінтеграції), соціальних умов (зменшення розриву між рівнем реальної заробітної плати та потребами громадян, підвищення чисельності кваліфікованих кадрів у промисловості), інноваційних умов (оновлення технологічної бази промислових підприємств, налагодження зв'язків між наукою та промисловим виробництвом); організаційно-управлінських умов (застосування адміністративних заходів для розмежування влади і бізнесу), нормативно-правових умов (стабільність законодавчої бази, гарантія захисту прав власності, високий рівень правопорядку в державі). Зовнішнє середовище слід розглядати як складну, динамічну систему, елементи якої перебувають у збалансованій взаємодії в напрямі досягнення єдиного вектора розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Heritage Foundation: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/Index/Country/Ukraine.
2. Рейтинг інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік [Електронний ресурс] / BDO. – Режим доступу: http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/.
3. Офіційний сайт Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. transparency.org
4. Doing Business 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: http: // russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine.
5. Bloomberg помістив Україну у топ-50 інноваційних економік світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.pravda.com.ua/news/2016/01/19/7095939/.
6. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://informal.com.ua/ratings/ukrajina-u-svitovyh-rejtynhah-hlobalnyj-innovatsijnyj-indeks/
7. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0
8. Європейська Бізнес Асоціація : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/uk/about-eba.

УДК 658.012.2

Судакова О.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Попова В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Медведовська Т.П.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

Мещеряков О.С.
магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

DIAGNOSTICS IN THE CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні положення та розроблено методичні рекомендації щодо діагностики економічної безпеки підприємства. Розроблено концепцію управління економічною безпекою підприємства, яку засновано на структурно-функціональному підході до управління; механізм діагностики рівня економічної безпеки підприємства, заснований на системі ключових показників; механізм вибору точок зростання підприємства, заснований на ідеях теорії обмежень; механізм виведення підприємства з кризи, заснований на концепції управління вартістю. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, діагностика економічної безпеки підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, діагностика рівня безпеки, виведення з кризи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические положения и разработаны методические рекомендации относительно диагностики экономической безопасности предприятия. Разработаны концепция управления экономической безопасностью предприятия, которая основана на структурно-функциональном подходе к управлению; механизм диагностики уровня экономической безопасности предприятия, основанный на системе ключевых показателей; механизм выбора точек роста предприятия, основанный на идеях теории ограничений; механизм выведения предприятия из кризиса, основанный на концепции управления стоимостью. Предложена система управления экономической безопасностью предприятия на основе воспроизводительного подхода с учетом влияния экономических противоречий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, диагностика экономической безопасности предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия, диагностика уровня безопасности, выведение из кризиса.

ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical and practical aspects of economic security of the enterprise. The management concept of economic security of the enterprise is developed, which is based on the structurally – functional approach to management. The mechanism of growth points of enterprises is developed, which is based on the ideas of the theory of constraints. The mechanism of bailout is developed, which is based on the concept of value management. The system of management of enterpreneurial economic security, which is suggested in the thesis, is based on the reproductive approach taking into accounting influence of the economic contradictions.

Keywords: economic security of the enterprise, diagnostics of economic security of the enterprise, management system of economic security of the enterprise, diagnostics of security level, bailout.

Постановка проблеми. В умовах загострення економічної кризи, що поставила на межу виживання низку підприємств, які ще донедавна вважалися успішними і стабільно функціонуючими, питання про економічну безпеку набуло особливої актуальності. Підвищення агресивності зовнішнього й частково внутрішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливе шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання. Прийняття оптимальних рішень в області управління й забезпечення економічної безпеки підприємств потребує вирішення низки питань, пов'язаних з урахуванням сучасних тенденцій налагодження та розширення стратегічної взаємодії підприємств із суб'єктами зовнішнього середовища для забезпечення реалізації власних стратегічних інтересів. У зв'язку із цим перед економістами і менеджерами виникло завдання перегляду існуючих принципів і підходів до управління економічною безпекою та їх удосконалення з урахуванням нових вимог, які висуває нестабільне зовнішнє середовище функціонування підприємств. Одними з

таких вимог є оперативність і результативність управлінських рішень, що можна забезпечити використовуючи сучасні інструменти управління, до яких належить і діагностика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки, у тому числі діагностики економічної безпеки. Вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці: Безугла Н.С., Бойкевич О.Р., Васильців Т.Г., Веретенникова Г.Б., Грунін О.А., Грунін С.О., Жаліло Я.А., Іванов А.В., Кірієнко А.В., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Козаченко Г.В., Кузенко Т.Б., Ліпкан В.А., Лоханова Н.О., Мамикіна А.П., Олейніков Є.О., Орлов П.І., Отенко І.П., Пастернак-Таранущенко Г.А., Подлужна Н.О., Пономарьов В.П., Пригунов В.Я., Соснін А.С., Шаваєв А.Г., Шликов В.В., Ярочкін В.І., Ячменьова В.М. та ін. [1–15].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних учених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих. Отже, необхідним є створення системи управління економічною безпекою з безперервною діагностикою стану середовища та місця підприємства в ньому, оскільки метод прийняття управлінських рішень на основі лише інтуїції в існуючих умовах не може забезпечити максимально ефективне функціонування суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак залишилася невирішена проблема – проведення діагностики рівня економічної безпеки підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті полягає у розробці теоретичних положень щодо діагностики економічної безпеки підприємства в умовах нестабільного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління економічною безпекою підприємства є складним, динамічним, інерційним процесом, а отже, вимагає виділення груп стратегічних і тактичних заходів. При цьому необхідною умовою забезпечення ефективності управління є узгодження механізмів і заходів тактичного і стратегічного рівнів управління ЕБП. Таке узгодження проводиться на підставі оцінки ефективності політики точок зростання, оцінки ступеня досягнення стратегічних цілей, де мірою виступає вартість підприємства, а також оцінка дієвості програми виведення підприємства з кризи. Результати аналізу ефективності, таким чином, виступають зворотним зв'язком, який формує перелік завдань управління для подальшої розробки заходів щодо виведення підприємства з кризи.

Таким чином, запропонована концепція на підставі дослідження умов функціонування підприємства дає змогу формувати і послідовно вирішувати комплекс завдань із забезпечення ЕБП, що включає діагностику рівня ЕБП, розробку заходів щодо виведення підприємства з кризи, а також здійснювати коригування діяльності підприємства на підставі результатів аналізу ефективності механізмів і заходів управління економічною безпекою підприємства.

Функціонування блоку стратегічного управління ЕБП регламентується законами України і Статутом підприємства. Завдання тактичного управління визначаються прийнятою стратегією управління ЕБП і заданими цільовими показниками, які є виходами блоку стратегічного управління.

Стратегія і тактика управління економічною безпекою тісно взаємозв'язані. На підставі розробленої стратегії діяльності із забезпечення заданого рівня цільових показників функціонування підприємства, виробленої глобальної стратегії управління безпекою розробляються і впроваджуються заходи тактичного характеру, спрямовані на реалізацію стратегічних планів, однак водночас результати тактичного управління економічною безпекою є сигналами для зміни стратегії управління, прийнятої на базі ключових показників, наприклад вартості підприємства в попередньому періоді, результатів здійснення ним своєї фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, блок «стратегічне управління ЕБП» реалізує розробку та уточнення стратегії ЕБП на підставі аналізу динаміки вартості підприємства, наборів факторів та сценаріїв впливу ризиків на його подальшу діяльність, отриманих у ході реалізації заходів тактичного управління економічною безпекою.

Тактичний рівень розробленої концепції на підставі дослідження умов функціонування підприємства дає змогу формувати і послідовно вирішувати комплекс завдань із забезпечення його економічної безпеки.

Такі результати функціонування блоку визначення умов функціонування підприємства, як набори факторів ЕБП, сценарії впливу ризиків, результати аналізу показників, є вхідними даними для реалізації другого блоку – блоку вирішення завдань забезпечення ЕБП, результатом функціонування якого є заходи забезпечення ЕБП, а також значення вартості підприємства. Своєю чергою, дані, окрім результатів аналізу показників і заходів забезпечення ЕБП, є початковими для реалізації блоку стратегічного управління ЕБП і, по суті, є такими, що встановлюють зв'язок між стратегічним і тактичним управлінням.

Важливість процесу діагностики рівня економічної безпеки в кризових умовах функціонування підприємств визначається тим, що цей процес дає змогу своєчасно виявляти несприятливі тенденції і загрози економічній безпеці підприємства, що виникають як у внутрішньому, так

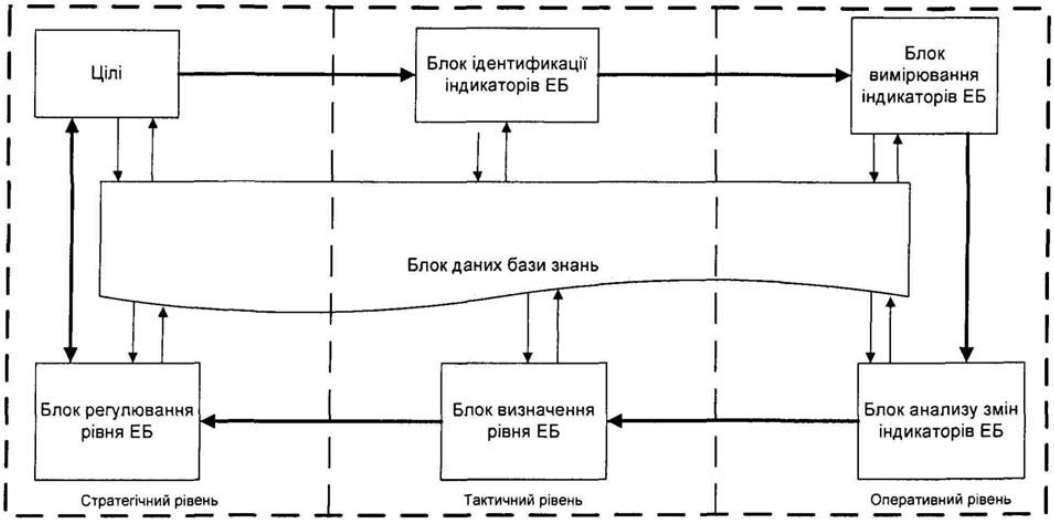

Рис. 1. Схема механізму діагностики рівня економічної безпеки підприємства

і в зовнішньому середовищі. Своєю чергою, це дає змогу виявляти «слабкі місця» і, відповідно, забезпечувати оптимальний розподіл і ефективне використання ресурсів із точки зору ЕБ.

Суть наведеного на рис. 1 механізму діагностики рівня ЕБП полягає у визначенні стану економічної безпеки підприємства на підставі даних, за якого забезпечується можливість регулювання і коригування діяльності підприємства для зміни або підтримки поточного рівня економічної безпеки.

Таким чином, механізм вибору точок зростання забезпечує вибір проблемної області підприємства, найбільш сприятливої з погляду застосування ресурсів і потенціалу розвитку, приведення способу її функціонування до такого, який на підставі нейтралізації визначаючих проблему обмежень забезпечує максимальний мультиплікативний ефект розвитку для всього підприємства.

Висновки. Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки, для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо діагностики економічної безпеки підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, які передбачають структуризацію та класифікацію процесів щодо забезпечення економічної безпеки та дають змогу визначити комплекс механізмів управління економічною безпекою підприємства. Розроблений механізм діагностики рівня економічної безпеки підприємства, заснований на системі ключових показників, забезпечує можливість оперативного контролю, регулювання і коректування діяльності з управління економічною безпекою в нестабільних умовах. Запропоновано механізм вибору точок зростання підприємства, заснований на ідеях теорії обмежень, який дає змогу підвищити ефективність використання ресурсів підприємства, направлених на розвиток потенціалу його підрозділів, що призводить до формування синергетичного ефекту розвитку всього підприємства. Коригувати діяльність підприємства, реалізуючи потенціал його розвитку з урахуванням підвищення вартості підприємства, дає змогу розроблений механізм виведення підприємства з кризи, заснований на концепції управління вартістю. Запропоновано систему управління економічною безпекою підприємства на основі відтворювального підходу з урахуванням впливу економічних суперечностей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Ризоматическая логика и экономическая безопасность предприятия / Н.С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8(164). – С. 62–68 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://old.creativeconomy.ru/articles/10756/.
2. Бойкевич О.Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства / О.Р. Бойкевич // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 252. – Т. 4. – С. 866–871.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
4. Веретенникова Г.Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація / Г.Б. Веретенникова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 136 с.
5. Дубицький Д.П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності / Д.П. Дубицький // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки. – Донецьк, 2009. – Вип. 3(30). – С. 157–160.
6. Камышникова Э.В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э.В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 87–92.
7. Капітула С.В. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства / С.В. Капітула, А.М. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2(80). – С. 140–143.

8. Ковальчук Н.А. Подходы к оценке финансово-экономической безопасности отечественных предприятий / Н.А. Ковальчук., А.Г. Корбутяк // Бизнес Информ. – 2014. – № 10. – С. 249–255 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_10_0&lang=ru&stqa=40.
9. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – Київ : Либра, 2003. – 280 с.
10. Пекна Г.Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г.Б. Пекна // Вчені записки Ун-та економіки та права «КРОК». – 2011. –Вип. 25. – Київ, 2011. – С. 100–108.
11. Рудниченко Е.Н. Адаптация системы экономической безопасности предприятия к влиянию субъектов таможенного регулирования / Е.Н. Рудниченко // Бизнес Информ. – 2014. – № 4. – С. 303–307 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_04_0&lang=ru&stqa=50.
12. Судакова О.І. Оцінка економічної безпеки підприємства при взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища / О.І. Судакова, В.В Попова, Т.П. Медведовская, М.М. Пашковський // Економічні студії. – 2015. – № 4(08). – С. 91–94.
13. Фісуненко П.А. Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства / П.А. Фісуненко, В.В. Нагорний, В.Ф. Левченко // Економічний простір. – 2008. – № 20/1 – С. 139–144.
14. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178–181.
15. Шемаєва Л.Г. Бібліографічний огляд сучасних зарубіжних наукових досліджень у сфері управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища / Л.Г. Шемаєва // Економіка розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 61–66.

УДК 658.821:67/68(045)

Тернова А.С.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, експертизи
та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Сіренко С.О.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства, експертизи
та торговельного підприємництва
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

INNOVATION ASPECTS OF COMPETITIVENESS OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано роль інноваційних факторів конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості. Доведено, що лише ефективно організовані інноваційні процеси в змозі забезпечити конкурентоспроможність підприємства на сучасному етапі. Проаналізовано сучасний стан інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України. Досліджено рівень їх інноваційної активності. Виявлено основні чинники, які негативно впливають на умови діяльності підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, показники інноваційної діяльності, інноваційно активні підприємства, інноваційні витрати, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, легка промисловість,

АННОТАЦИЯ

Обоснована роль инновационных факторов конкурентоспособности предприятий легкой промышленности. Доказано, что только эффективно организованные инновационные процессы в состоянии обеспечить конкурентоспособность предприятия на современном этапе. Проанализировано современное состояние инновационной деятельности предприятий легкой промышленности Украины. Исследован уровень их инновационной активности. Выявлены основные факторы, негативно влияющие на условия деятельности предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, показатели инновационной деятельности, инновационно активные предприятия, инновационные расходы, инновационный потенциал, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, легкая промышленность,

ANNOTATION

The role of innovative factors of competitiveness of enterprises of light industry has been grounded. It is proved that only effectively organized innovation processes can ensure the competitiveness of enterprises at the present stage. The modern state of innovative activity of enterprises of light industry of Ukraine has been analyzed. The level of their innovation activity has been investigated. The main factors which have negative influence on the conditions of activity of the enterprise have been detected.

Keywords: innovations, innovative activity, index of innovative activity, innovation active enterprises, innovation expenditures, innovation potential, competitiveness, competitive advantages, light industry.

Постановка проблеми. Перехід України на інноваційний шлях розвитку є принципово важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, особливе місце в якій відводиться промисловому сектору, зокрема легкій промисловості.

Сьогодні вітчизняна легка промисловість не задовольняє достатньою мірою потреби суспільства. Її стан погіршився в результаті руйнування існуючих раніше економічних зв'язків, відсутності зрілої ринкової інфраструктури, втрати товаровиробниками значної частини внутрішнього ринку через слабку конкурентоспроможність, інфляцію, недостатньо швидке формування ефективних фінансово-кредитних інститутів. Нерозвиненість саме інноваційної інфраструктури – основна причина неконкурентоспроможності легкої промисловості України.

Усвідомлення актуальності інноваційного розвитку легкої промисловості для України потребує розроблення перспективних шляхів формування інноваційної моделі організації національної економіки. При їх виборі слід враховувати процеси трансформації ролі держави у реалізації інноваційної моделі розвитку легкої промисловості, необхідність модернізації механізмів регулювання інноваційними процесами, нарощування потужних самостійних сил інноваційності підприємств даної сфери, високий рівень загальної конкуренції та конкуренції за першість в інноваціях, різний ступінь вихідної розвиненості та ресурсного забезпечення. В зв'язку з цим тема даного дослідження актуальна.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведені провідними вітчизняними та зарубіжними вченими і фахівцями дослідження висвітлюють проблеми розвитку інноваційних та технологічних змін як чинник конкурентоспроможності та прискорення економічного розвитку підприємств. Аналіз даних питань здійснено у працях А.І. Амоші [1], Ю.Л. Бажала [2, 5], А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, А. К. Кінаха, В. П. Семиноженка [3], Ю. Б. Голляка [4], З.Е. Касьяна [6], С.В. Колесова [7], І. І. Лащика, І. Ю. Кондрата [8], С. В. Лютого [9], В. М. Нижника, І. В. Пасічника [12], Романенка В. А. [13], Л. І. Федулової, В. П. Александрової [14].

Проте, практично невирішеними залишаються питання розвитку підприємств легкої промисловості в системі інноваційних технологій.

Формулювання цілей статті. Одним з найбільш надійних способів виходу підприємств легкої промисловості з кризового стану є формування ефективної інноваційно-технологічної політики на підприємстві. Метою статті є виявлення проблем в інноваційній діяльності підприємств легкої промисловості та інноваційних аспектів їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах відбувається зміна сутності поняття «конкурентоспроможність» і, відповідно, факторів, що її забезпечують. Чинники і механізми її забезпечення усередині минулого сторіччя відрізняються від подібних у нинішньому. Якщо у XX столітті конкурентоспроможність забезпечувалася шляхом володіння певними конкурентними перевагами і вмінням менеджменту реагувати на ринкові вимоги, то у XXI визначальним фактором успіху у конкурентній боротьбі є безперервне створення та впровадження інновацій. Динамічність формування конкурентних переваг та технологічний розвиток не дають можливості підприємству утримувати високі конкурентні позиції за рахунок їх визначеного набору, отриманого в результаті певних інновацій, що здійснювались підприємством в минулому. Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності упродовж тривалого часу потрібне постійне поповнення набору конкурентних переваг, що, в свою чергу, потребує здійснення безперервного процесу створення та ринкового впровадження інновацій. Роль інноваційних факторів у забезпеченні конкурентоспроможності посилюється також і тим, що в умовах відкритості ринків більшість українських підприємств легкої промисловості опинилися у ситуації технологічного «наздоганяючого розвитку», оскільки технологічний рівень більшості іноземних конкурентів, які вийшли з продукцією на українські ринки, набагато вищий.

Аналіз діяльності українських підприємств показав, що інноваційні фактори забезпечення конкурентоспроможності використовуються ними недостатньо.

Частка підприємств, які займалися інноваціями у 2012-2015 роках, була дещо вищою, ніж у попередніх. Проте це не дозволяє вважати, що в інноваційній діяльності підприємств України намітилися певні позитивні зрушення. Динаміка даного показника вказує на тенденцію до зниження, починаючи із 2000 року (хоча в окремі роки прослідковувалося деяке зростання), а показник у 2015 році був нижчим, ніж у 2000 та 2002 (табл. 1).

Слід врахувати, що інновації можуть продукуватися як за рахунок власної інноваційної діяльності, так й за рахунок придбаних патентів і технологій, чи на ще нижчому рівні – придбанні устаткування і обладнання. Саме на останньому виді інноваційної діяльності акцентують увагу українські підприємства. Частка витрат на власні дослідження і розробки хоча й не виявляє явної тенденції до зниження, але стабільно перебуває на низькому рівні, а у 015 році знизилась до 14,8% (рис. 1).

Найбільша питома вага припадає на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення: із 73,2% у 2011 році вона зросла до 89,4 у 2015.

Таблиця 1

Показники інноваційної діяльності підприємств України за 2000–2015 рр. [7, 10, 11]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.	Дослідження і розробки, млн. грн.	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, млн. грн.	Придбання інших зовнішніх знань, млн. грн.	Інші витрати, млн. грн.
2000	18,0	1760,1	266,2	1074,5	72,8	346,6
2001	16,5	1979,4	171,4	1249,4	125,0	433,6
2002	18,0	3018,3	270,1	1865,6	149,7	732,9
2003	15,1	3059,8	312,9	1873,7	95,9	777,3
2004	13,7	4534,6	445,3	2717,5	143,5	1228,3
2005	11,9	5751,6	612,3	3149,6	243,4	1746,3
2006	11,2	6160,0	992,9	3489,2	159,5	1518,4
2007	14,2	10850,9	986,5	7471,1	328,4	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	7664,8	421,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	4974,7	115,9	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	5051,7	141,6	1855,8
2011	16,2	14333,9	1075,1	10492,4	401,3	2365,1
2012	17,4	11480,6	1194,0	8047,9	45,9	2192,8
2013	16,8	9562,6	1635,2	5546,3	86,1	2295,0
2014	16,1	7695,9	1754,6	5115,3	47,2	778,8
2015	17,3	13813,7	2010,0	11100,0	103,0	600,7

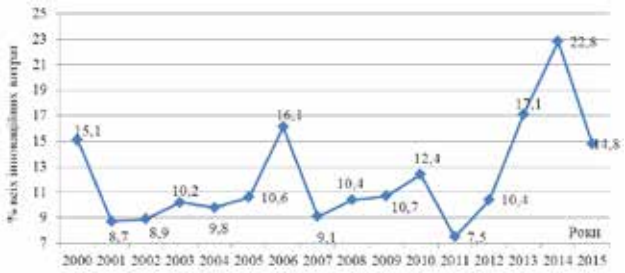

Рис. 1. Питома вага витрат на власні дослідження та розробки в складі інноваційних витрат підприємств України [7; 10; 11]

Аналіз можливостей впровадження сучасних технологій в дослідження і виробництво легкої промисловості дозволив виділити наступні перспективні напрями розвитку інновацій:

1. технології впровадження Інтернету і автоматизованих систем управління процесами;

2. нанотехнології, біо- та фотоінформатика, технології інформаційної підтримки процесів життєвого циклу товарів.

Зниження попиту на вітчизняну продукцію легкої промисловості серед товарів широкого вжитку зумовлене, перш за все, високою собівартістю вітчизняних товарів легкої промисловості (внаслідок зростання цін на сировину та енергоносії, через дорогі банківські кредити), що створило велику різницю між цінами на товари та купівельною спроможністю населення, а також суттєвою часткою імпортних товарів, які ввозяться контрабандою, причому легальний імпорт товарів легкої промисловості щорічно перевищує вітчизняне виробництво. Пояснити цю ситуацію можливо відсутністю нормативно-правового забезпечення щодо стимулювання українського виробництва.

Продукцію підприємств легкої промисловості характеризують значна частка вартості матеріалів у її собівартості та швидкий обіг капіталу, а використання сировини й напівфабрикатів вітчизняного виробництва зумовлюють велику економічну ефективність. Завдячуючи відносно невеликим фінансовим витратам на впровадження інновацій у виробництво, легка промисловість є досить привабливою для інноваційного розвитку.

Упродовж періоду, що аналізується, частка підприємств, які здійснювали певні види інновацій, коливалася в межах від 11,7% у 2013 році до 13,6% – у 2012. У 2014 році вона склала 13,2% від загальної кількості підприємств легкої промисловості. У текстильній та швейній підгалузях спостерігалося зростання частки інноваційно активних підприємств (до 14,5% – у 2012 році). З 2013 року у статистичній звітності ці підгалузі взагалі окремо не виділені (табл. 2).

Основними факторами, які заважають розвитку інновацій, є: низький інноваційний потенціал підприємств легкої промисловості; недостатність інформації про новітні технології та про ринки збуту продукції; низька можливість співпраці із іншими підприємствами. все це результат розриву виробничих, економічних та інформаційних зв'язків.

Через суттєві ресурсні обмеження (відсутність у підприємств потрібних власних коштів, відносно дорогі кредити та високі ризики, що перешкоджають їх отриманню) легка промисловість мало сприйнятлива до інновацій.

Крім того, вона має невисоку віддачу від інноваційної діяльності. По відношенню до загального обсягу реалізованої промислової продукції частка інноваційної продукції зросла на підприємствах легкої промисловості у 2014 році у порівнянні із 2005 і склала 8,3%. У текстильній та швейній підгалузях упродовж цього періоду спостерігалася подібна тенденція.

Для підвищення результативності інноваційній діяльності потрібні систематичне оновлення та покращення виробничої діяльності підприємств. Це можна забезпечити як за рахунок власних сил та коштів, так і за допомогою науково-технічних здобутків ззовні (табл. 3).

Слід відзначити і досить негативну тенденцію стосовно джерел фінансування науково-технологічних робіт у легкій промисловості. Основним джерелом інновацій в ній були і залишаються власні кошти підприємства. Державна участь у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості обмежувалася коштами лише державного бюджету, а з 2007 р. вона зовсім відсутня.

Таблиця 2

Частка інноваційно активних підприємств легкої промисловості та її підгалузей у загальній їх кількості за 2011-2014 рр. [6; 10; 11]

Показники	2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Всього	Частка, %	Всього	Частка, %	Всього	Частка, %	Всього	Частка, %
Загальна кількість підприємств ЛП, у тому числі:	612	100,0	596	100,0	607	100,0	622	100,0
– текстильна промисловість та пошиття одягу	493	100,0	476	100,0	нд	нд	нд	нд
Кількість підприємств ЛП, що займалися інноваційною діяльністю, у тому числі:	82	13,4	81	13,6	71	11,7	82	13,2
– текстильна промисловість та пошиття одягу	68	13,8	69	14,5	нд	*	нд	нд

Примітка: нд – немає даних

Місцеві бюджети упродовж останніх років не фінансують інновації легкої промисловості, а іноземні та вітчизняні інвестори вкладають кошти епізодично.

Основний результат інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості – це освоєння інноваційних видів продукції; впровадження нових прогресивних технологічних процесів; придбання нових технологій.

Раніше більшість підприємств галузі надавала перевагу освоєнню виробництва інноваційних видів продукції, а не впровадженню нових технологічних процесів, що не можна розцінювати як позитивну тенденцію.

Показник кількості підприємств, які запроваджують вищевказані технології, міг би бути набагато вищим, якщо не брати до уваги безліч факторів, що негативно впливають на даний процес на підприємствах легкої промисловості. За даними Укрлегпрому, чинники, які, перш за все, перешкоджали запровадженню інноваційних технологій, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (вказали 79,5% промислових підприємств); великі витрати на нововведення (57,1); недостатня фінансова підтримка держави (54,3); високий економічний ризик (40,7); недосконалість законодавчої бази (38,7); тривалий термін окупності нововведень (38,2); відсутність коштів у замовників (32,1%). Крім того, 19,7% підприємств зазначили, що здійсненню нововведень перешкоджали відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, 18,4% – нестача інформації про нові технології, 18,3 – нестача інформації про ринки збуту, 16,7 – відсутність кваліфікованого персоналу, 16,6 – несприйнятливість підприємств до нововведень, 15,3% – відсутність попиту на продукцію [12] (рис. 2).

Рис. 2. Фактори, що перешкоджали запровадженню інноваційних технологій на підприємствах легкої промисловості,% [12]

Таблиця 3

Інноваційні витрати на підприємствах легкої промисловості у 2011-2014 рр. [6; 10; 11]

Обсяг витрат, млн. грн.	Всього	У тому числі на				
		внутрішні НДР	зовнішні НДР	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші зовнішні знання	інше
2011 рік						
Промисловість України	14333,9	833,3	246,6	10489,1	324,7	2440,2
Легка промисловість	33,18	0,16	0,16	27,19	0,012	5,63
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	24,01	0,11	0,16	18,43	0,009	5,30
у % до легкої промисловості	72,39	68,75	100,00	67,78	75,00	94,14
2012 рік						
Промисловість України	11480,6	965,2	231,1	8051,8	470,0	2185,5
Легка промисловість	65,99	6,56	0,15	48,17	0,005	11,10
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	59,36	6,54	0,15	42,06	0,005	10,61
у % до легкої промисловості	89,95	99,69	100,0	87,31	100,0	95,58
2013 рік						
Промисловість України	9562,6	1312,1	326,4	5546,3	87,0	2290,8
Переробна промисловість	8262,3	1311,9	277,5	4517,3	77,1	2078,5
текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	84,65	4,94	0,81	77,86	0,01	1,03
у % до переробної промисловості	1,02	0,04	0,03	1,72	0,01	0,05
2014 рік						
Промисловість України	7695,9	1221,4	533,1	5115,3	47,2	778,8
Переробна промисловість	6776,3	1209,0	506,9	4388,9	32,9	638,5
текстильне виробництво; виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	94,6	33,5	0,025	58,5	0,03	2,6
у % до переробної промисловості	1,39	2,77	0,005	1,33	0,09	0,41

З метою уникнення вищевказаних негативних чинників перспективами для впровадження інноваційних технологій в легку промисловість може стати організація проекту із залучення до співпраці спеціалістів із провідних зарубіжних фірм.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах інноваційний чинник є ключовим у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства – лише за рахунок інноваційного циклу, суть якого в безперервному пошуці та підтримці якісних конкурентних переваг. В той же час, слід відзначити недостатнє використання інноваційного чинника для забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств легкої промисловості. Частка інноваційно активних підприємств є низькою, а ті з них, які здійснюють інновації, переважно закуповують нове обладнання. Питома вага інноваційної продукції є дуже низькою. Інноваційна діяльність не дозволяє в достатній мірі отримувати доходи на рівні, достатньому для відтворення інноваційної діяльності на новому, більш якісному рівні. Щоб змінити ситуацію, потрібно докладати зусилля на державному рівні за рахунок розробки та реальної реалізації інноваційної політики. Це й окреслює перспективи подальших досліджень в даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша А.И. Инновационная деятельность промышленных предприятий Украины / А.И. Амоша // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ.– 2004. – Ч. 1. – С. 202-206.
2. Бажал Ю.Л. Фінансове забезпечення інновацій / Ю.Л. Бажал // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 142-144.
3. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць., А. К. Кінах, В. П., Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
4. Голляк Ю. Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю. Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №7 (61). – С. 43–54.
5. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навч. посіб. для ВНЗ / [Ю. Бажал та ін.] ; за ред. Ю. М. Бажала. – Київ : Пульсари, 2015. – 278 с.
6. Касьян З.Е. Діагностика інноваційної діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості / З.Е. Касьян, Т.Є. Воронкова // Вісник КНУТД. – 2012. – № 1. – С. 145-152.
7. Колесов С.В. Інноваційні аспекти конкурентоспроможності промислових підприємств України / С.В. Колесов // Научный вестник Донбасской государственной машиностроительной академии. – 2011. – № 1 (7Е). – С. 279-285
8. Лащик І. І. Інноваційна діяльність як складова розвитку машинобудівних підприємств в умовах антикризового управління / І. І. Лащик, І. Ю. Кондрат // Економічний простір. Збірник наукових праць – 2009. – № 23/2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr /2009_23/2/laschik.pdf
9. Лютий С. В. Інноваційний розвиток машинобудування: класифікація факторів та їх аналіз / С. В. Лютий // Наука та економіка. – 2008. – № 4 – С. 267–271.
10. Наука та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України», 2014. – 314 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України», 2015. – 255 с.
12. Нижник В. М. Перспективи розвитку інноваційних технологій на підприємствах легкої промисловості / В. М. Нижник, І. В. Пасічник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 7-10.
13. Романенко В. А. Інноваційна діяльність у машинобудівному комплексі України / В. А Романенко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 17-23.
14. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: монографія / Федулова Л. І., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін. ; Ін–т економ. прогнозування. – К. : Основа, 2005. – 550 с.

УДК 330.322.1

Черничко Т.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Кучінка Т.В.
аспірант кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Бабич Л.І.
студент
Мукачівського державного університету

КАНАЛ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ, ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

BANK LENDING AS THE SOURCE OF FINANCING OF INVESTING ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES

АНОТАЦІЯ

Визначено особливості формування інвестиційних ресурсів та основні джерела фінансування інвестиційної діяльності. Особлива увага приділяється каналу банківського кредитування. Обґрунтовано особливості кредитних відносин, які виникають за участі кредитних установ. Шляхом дослідження впливу розширення або звуження обсягів кредитних ресурсів на динаміку економічного розвитку, обґрунтовано ефективність монетарних інструментів державного регуляторного впливу. Досліджено стан інвестиційної діяльності України та запропоновано напрями її активізації.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, фінансові ресурси, кредитні ресурси банківський кредит, кредитний канал.

АННОТАЦИЯ

Определены особенности формирования инвестиционных ресурсов и основные источники финансирования инвестиционной деятельности. Особое внимание уделяется канала банковского кредитования. Обоснованы особенности кредитных отношений, которые возникают при участии кредитных учреждений. Путем исследования влияния расширения или сужения объемов кредитных ресурсов на динамику экономического развития, обоснована эффективность монетарных инструментов государственного регуляторного влияния. Исследовано состояние инвестиционной деятельности Украины и предложены направления ее активизации.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, финансовые ресурсы, кредитные ресурсы банковский кредит, кредитный канал.

ANNOTATION

Particular attention is paid to the impact of bank lending channel. The peculiarities of credit relations arising from the participation of credit institutions have been substantiated. By means of study of the influence of expansion or restriction of credit resources on the dynamics of economic development, the author proves the effectiveness of monetary instruments of state regulatory impact. Peculiarities in the formation of investment resources and major sources of financing investment activity. Research of investment activity in Ukraine and suggests directions for its activation.

Keywords: investment, financial resources, cash loans, bank loans, credit channel.

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможної економіки України потребує активізації інноваційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Втім, однією з істотних проблем реального сектору економіки України є обмеженість інвестиційних ресурсів та обмеженість джерел їх фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретична основа активізації інвестиційної діяльності ґрунтується передусім на працях таких закордонних авторів, як Е. Денісон, М. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Маркс, Р. Солоу, Б. Твісс, Р. Фостер, Ф. Хайєк, Е. Хансен, А. Шпітхофф, Й. Шумпетер та ін.

Методичні підходи до оцінювання фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання розроблялися такими вітчизняними науковцями, як І. Бланк [1], А. Гайдуцький [2], А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриньов [3], С. Ілляшенко [4], О. Кузьмін, Б. Маліцький [5], В. Онікієнко [6], Н. Чухрай.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання стає одним з найбільш вагомих чинників забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, що визначає необхідність поглиблення теоретичного та практичного аспектів дослідження проблеми покращення фінансового забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Мета статті. Метою є розроблення й поглиблення теоретико-методичних і прикладних засад формування каналу банківського кредитування, як важливого джерела фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з вагомих чинників впливу на динаміку економічного розвитку є стабілізація процесу створення та розміщення кредитних ресурсів. Дія даного чинника пов'язана з реакцією реального сектору економіки країни на зміну структури та кількості грошей в обігу, в результаті розширення обсягів залучених кредитних ресурсів.

Кредитне розширення або звуження грошової маси країни відбувається за двома основними напрямами:

– у результаті зміни кредитних відносин в умовах формування різних видів кредиту (міжгосподарського, банківського та державного) під дією ринкових механізмів;

– у результаті зміни кредитних відносин під дією інструментів державного регуляторного впливу.

У кожному з зазначених напрямів виникає ланцюговий ефект, спричинений дією грошових імпульсів на величину інвестиційних та споживчих витрат і, як наслідок, на динаміку розвитку реального сектору економіки країни.

Обсяги акумульованих та використаних кредитних ресурсів, які формуються під дією ринкових механізмів впливу, залежать від:

– існуючого попиту та пропозиції кредитних ресурсів;

– сформованих очікувань суб'єктів господарської діяльності та населення;

– дієвості інфраструктури ринку кредитних ресурсів;

– відсутності у суб'єктів господарської діяльності можливості отримати необхідні ресурси, окрім залучення кредитних.

Дія ринкових механізмів на обсяги кредитних ресурсів залежить від економічної доцільності та обґрунтованості кредитних операцій і полягає у формуванні оптимальних умов для діяльності суб'єктів господарювання, а також здатності задоволення попиту споживачів кредитних ресурсів.

Застосування інструментів державного регулятивного впливу разом з сукупністю кредитних відносин, які виникають внаслідок дії цих інструментів та реакцією реального сектору, формують кредитний канал монетарного трансмісійного механізму.

Кредитний канал монетарного трансмісійного механізму доцільно розглядати як частину загального трансмісійного механізму, спрямованого на забезпечення розширення інвестиційного та споживчого попиту, економічної активності в країні внаслідок розширення обсягів та спрощення доступу до кредитних ресурсів.

Кредитні відносини, сформовані в межах банківського кредитування, виникають лише за умови, що у суб'єктів господарювання відсутні інші джерела отримання необхідних фінансових ресурсів, а кредитні установи (банківські та парабанківські) мають можливість задовольнити потребу суб'єктів господарювання та отримати певний економічний зиск.

Канал банківського кредитування – передбачає участь у механізмі монетарної трансмісії кредитних установ (банківських та парабанківських). Матеріально-речовий зміст каналу банківського кредитування формують власні кошти кредитних установ, залучені ними на депозитні вклади від населення та суб'єктів господарської діяльності, міжбанківські кредити.

Суспільно-економічною формою економічних відносин в межах каналу банківського кредитування є кредитні відносини між кредитними установами, з одного боку, і населенням та суб'єктами господарської діяльності – з іншого,

Рис. 1. Канал банківського кредитування монетарного трансмісійного механізму [розробка авторів]

в процесі формування і споживання позикової вартості. Саме за їх участі відбувається трансформація імпульсів монетарного характеру в кількісні параметри розвитку реального сектору економіки країни.

Загалом, канал банківського кредитування визначається як механізм впливу діяльності банківських та парабанківських кредитних установ на тенденції економічного розвитку в країні. У більш конкретизованому вигляді канал банківського кредитування пов'язаний з перенесенням банківськими та парабанківськими кредитними установами імпульсів, які створюються в межах механізму державного регулювання кредитних відносин, на обсяги попиту та пропозиції кредитних ресурсів, а також на показники розвитку реального сектору економіки країни (рис. 1).

Важливого значення в умовах оцінювання ефективності каналу банківського кредитування набуває дослідження структури кредитів за сферами суспільного відтворення. Теоретично можна виділити кредитування сфер матеріального та нематеріального виробництва. В умовах практичного аналізування та оцінювання чітко розмежувати зазначені напрями кредитування надзвичайно складно, оскільки складно окреслити кордони самих сфер суспільного відтворення: функціонування сфери виробництва пов'язане зі споживанням певних економічних ресурсів і матеріальних благ (сфера споживання та обміну); сфера обміну напряму залежить і досить часто переплітається зі сферами виробництва та споживання. Проте, формування позитивного кредитного циклу залежить від правильності вибору структури кредитування.

В умовах недостатнього рівня розвитку реального сектору важливо надавати пріоритет сфері матеріального виробництва, що забезпечує створення необхідної матеріальної бази для економічного розвитку. Надалі, з метою розширення економічної активності з позицій попиту, можливе посилення обсягів кредитування у сферах споживання та обігу. Для сучасного стану розвитку української економіки надзвичайно актуальне збільшення обсягів кредитів, котрі б спрямовувались у сфери виробництва та споживання.

Окрім визначення пріоритетів в структурі кредитів за сферами суспільного виробництва, з позицій формування ефективного каналу банківського кредитування, важливо дослідити структуру кредитів за галузевою спрямованістю.

Безперечно, канал банківського кредитування найдієвіший у тих галузях, які забезпечують розширене відтворення (в промисловості, сільському господарстві, будівництві). Проте, для інвестицій саме в ці галузі характерний найбільший термін окупності та перебування в значній залежності від стану економічної кон'юнктури. Застосування регулятивних інструментів монетарного характеру призводить до прискорення та уповільнення динаміки розвитку в цих галузях більш швидкими темпами, ніж, наприклад, в торгівлі.

При дослідженні особливостей каналу банківського кредитування важливо визначити напрями використання кредитних ресурсів позичальниками та оцінити їх вплив на обсяги функціонуючого капіталу. Умовно, з позицій відтворення виробничого капіталу, напрями банківського кредитування поділяють на:

– позичку капіталу (виробничий кредит на формування основного капіталу) – кредитні ресурси спрямовуються на збільшення діючого капіталу;

Таблиця 1

Фактори впливу на дієвість каналу банківського кредитування (КБК)

Фактори впливу	Характеристика впливу фактору
Частка кредитів в активах банківського сектору	Чим більша частка кредитів в активах, тим дієвіший КБК
Частка державних банків у банківській системі	Чим більша частка державних банків, тим дієвіший КБК
Частка крупних банків зі значними обсягами власного капіталу або активів	Чим більша частка крупних банків, тим менш дієвий КБК
Рівень ліквідності банківських установ	Чим вищий рівень ліквідності банківських установ, тим менш дієвий КБК
Частка національних банків у загальній їх кількості	Чим вища здатність комерційних банків переміщувати та отримувати ресурси через кордон, тим менш дієвим є КБК
Частка небанківських кредитних установ та можливість регулювання обсягів їх кредитної діяльності	Чим більша частка небанківських кредитних установ та меншою можливість регулювання обсягів їх кредитної діяльності, тим менш дієвий КБК
Частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям	Чим більше кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, тим дієвіший КБК
Зміна ступеня нерівномірності доступу на ринок запозичень	Чим вищий ступінь нерівномірності, тим дієвіший КБК
Частка малого та середнього бізнесу у ВВП	Чим вище частка малого та середнього бізнесу у ВВП, тим дієвіший КБК
Рівень стабільності (розвитку) банківської системи	Чим вищий рівень стабільності банківської системи, тим дієвіший КБК
Частка кредитів від ВВП	Чим вища частка, тим дієвіший КБК

– позичку грошей (виробничий кредит на формування оборотного капіталу) – кредитні ресурси спрямовуються на забезпечення руху грошей як платіжного засобу.

Таким чином, кредитна експансія дає позитивні результати лише за умови спрямування на розширення обсягів національного виробництва та споживання.

Для формування в економіці країни дієвого каналу банківського кредитування необхідні три основні умови, сформульовані Кашьяп А. і Дж. Штейном [7]. Першою умовою є те, що при зменшенні пропозиції кредитних ресурсів, наданих комерційними банками, економічні суб'єкти не повинні мати можливість повністю компенсувати це скорочення з інших джерел, наприклад шляхом запозичення у громадськості через облігації. Друга умова полягає в тому, що банки не повинні бути спроможні компенсувати скорочення обсягів депозитів, зумовлене зменшенням грошової маси, шляхом залучення коштів з інших джерел, таких як запозичення на фінансових ринках. І нарешті інституційна структура кредитного сектора повинна бути побудована так, щоб центральний банк міг контролювати кредити. Зокрема, в багатьох країнах центральний банк не може контролювати кредити, надані парабанківськими кредитними установами, що означає зниження загальної здатності впливати через кредит на розвиток реального сектору [7].

Визначені та уточнені умови дозволяють виділити наступні фактори, які впливають на дієвість каналу банківського кредитування (табл. 1).

Механізм дії каналу банківського кредитування ґрунтується на розширенні можливостей кредитної системи країни, що виступає каталізатором формування додаткової пропозиції кредитних ресурсів. Це, своєю чергою, вплине на рішення позичальників про можливість залучення додаткових коштів та кредитних установ для задоволення цього попиту. Формування каналу банківського кредитування найпритаманніше для економіки, де банки є основним джерелом залучення коштів для підприємств.

Висновки. Кредитний канал монетарного трансмісійного механізму формується внаслідок дії інструментів державного регулятивного впливу на кредитні відносини. Його результатом є трансформація техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин і реакція реального сектору економіки країни на розширення обсягів і спрощення доступу до кредитних ресурсів.

В умовах трансформаційної економіки (до якої належить і Україна) найдієвішим є канал банківського кредитування, механізм дії якого пов'язаний з перенесенням банківськими та парабанківськими кредитними установами імпульсів, які створюються в межах механізму державного регулювання кредитних відносин, на обсяги попиту та пропозиції кредитних ресурсів, а також на показники розвитку реального сектору економіки країни.

Подальші дослідження будуть спрямовані на поглиблене дослідження механізму дії каналу банківського кредитування на динаміку розвитку реального сектору України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / [І. О. Бланк та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. О. Бланка ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2011. – 343 с.
2. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 119-129.
3. Гриньов А. В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства [Текст]: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Гриньов Андрій Валентинович; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2004. – 36 с.
4. Ілляшенко С. М. Інвестиційна політика держави як інструмент економічного розвитку країни / С. М. Ілляшенко // Сталий розвиток економіки, 2013. – № 2 (19). – С. 207-210.
5. Методологія проблемно-орієнтованої оцінки інвестиційного клімату / Б. А. Маліцький, В. М. Головатюк, В. П. Соловйов // Наука та наукознавство. – 2006. – № 4. – С. 3-15.
6. Онікієнко С. В. Особливості формування інвестиційного портфелю банку у процесі розміщення капіталу / С. В. Онікієнко // Фінанси, облік і аудит: Зб. наук праць / Відп. ред. А. М. Мороз. – 2012. – Вип. 19. – С. 120-131.
7. Кашьяп А. Денежно-кредитная политика и банковское кредитование [Електронний ресурс] / Кашьяп Анил, Джереми С. Штейн // National Bureau of Economic Research Working Paper, 1993. – № 4317. – April. – Режим доступ: http://www.nber.org/papers/w4317

УДК 331.5.024.5

Шаповалов В.В.
аспірант кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного університету
імені Семена Кузнеця

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

STATE REGULATION LABOR MARKET: THEORETICAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто питання о ролі, характеру, змісту та впливу державного регулювання ринку праці, зокрема зайнятості населення. Визначена загальна структурно-логічна схема ринку праці. Висвітлені специфічні функції сучасного ринку праці. Проаналізовано проблеми державних органів влади щодо регулювання робочої сили та розглянуто зарубіжний досвід відносно даного суперечливого питання. Розглянуто, систематизовано та викладено загальні результати активної та пасивної політики на ринку праці.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, активна політика, пасивна політика, регулятори ринку праці.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы о роли, характера, содержания и влияния государственного регулирования рынка труда, в том числе занятости населения. Определена общая структурно-логическая схема рынка труда. Освещены специфические функции современного рынка труда. Проанализированы проблемы государственных органов власти по регулированию рабочей силы и рассмотрен зарубежный опыт относительно данного спорного вопроса. Рассмотрены, систематизированы и изложены общие результаты активной и пассивной политики на рынке труда.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, активная политика, пассивная политика, регуляторы рынка труда.

ANNOTATION

The article considers the question of the role, nature, content and influence of governmental regulation of labor market, including employment. The general structural and logical scheme labor market is defined. Specific functions and features of modern labor market are highlighted. The article analyzes the problems of public authorities to regulate labor and considers the international experience regarding this controversial issue. The general results of active and passive labor market policies are systemized and presented.

Keywords: employment, labor market policies active, passive policy, labor market regulators.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації, євроінтеграції, перехід до ринкових відносин вимагають від науковців глибокого теоретичного аналізу та осмислення загальних закономірностей становлення й функціонування цивілізованого ринку праці. За цих умов необхідно через призму національної специфіки переоцінити проблеми формування і розвитку ринку праці та особливості його державного регулювання з врахуванням досвіду країн з розвинутою ринковою економікою. Означена проблематика обумовлює необхідність з'ясування тих суперечностей, умов та чинників, які визначають роль держави у розробці відповідних механізмів державного регулювання ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні положення нової концепції зайнятості, підходи до аналізу місця, ролі та методів державного регулювання ринку праці в умовах трансформаційної економіки викладено у працях Борецьку Н.П., Брюховецьку Н.Ю., Василенка В.М., Волкову О.В., Гриньову В.М., Грішнову О.А., Кліяненка Б.Т., Колота А.М., Кратта О.А., Лібанової Е.М, Онікієнка В.В., Перерву П.Г., Петрову І.Л., Швець І.Б.

Серед зарубіжних авторів можна виділити: Вишневську Н.Т., Генкіна Б.М., Колосову Р.П., Маркса К., Матрусову Т.З., Маршала А., Мелікьяна Г.Г., Сміта А. та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, На сьогодні державна політика в сфері регулювання зайнятості населення повинна переходити у якісно новий вимір розвитку, що, певним чином, викликає труднощі у її реалізації. Теоретико-методологічні засади державної політики регулювання ринку праці та визначення її пріоритетів на сучасному етапі вивчені недостатньо. Отже, подальші дослідження з питань обґрунтування необхідності побудови механізму регулювання зайнятості населення на державному рівні є актуальними.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та виявленні основних тенденцій та пріоритетів державної політики в сфері зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна політика в сфері регулювання зайнятості населення направлена на соціальний та економічний захист працівників та на підвищення ефективності діяльності на ринку праці.

Але вплив та регулювання рівня зайнятості виступає в якості риторичного та надзвичайно суперечливого питання, яке найчастіше ускладнюється протиріччями ідеологічних поглядів [12]. Процес державного регулювання може бути «активним» (багаторівневим), чи – «пасивним». Основні наслідки та результати активного та пасивного державного регулювання зайнятості населення подано в табл. 1.

Пасивна політика здійснюється пасивними заходами, до яких належать: організація системи надання допомоги по безробіттю; здійснення як грошових, так і не грошових форм підтримки безробітних і членів сімей, котрі знаходяться на їх утриманні, реєстрація та облік безробітних і незайнятих громадян, які шукають роботу. Ці заходи не впливають на співвідношення попиту та пропозиції робочої сили і в умовах нашого ринку праці не регулюють зайнятість населення [1, с. 137-138].

Активні заходи державної політики це комплекс організаційно-економічних і правових дій, які безпосередньо впливають на зміну співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Активна політика спрямована на підвищення конкурентоспроможності робочої сили і розширення сфери зайнятості з метою запобігання безробіття і збільшення чисельності зайнятих, тобто на забезпечення роботою не зайнятих активних громадян. Дана політика держави в галузі зайнятості реалізується за допомогою таких інструментів, як державна та регіональні програми регулювання зайнятості населення, які передбачають низку активних заходів. На характер активної політики держави в галузі зайнятості впливають об'єктивні та суб'єктивні чинники [2, с. 80-20]. Суб'єктивним чинником, що впливає на характер активної політики держави в галузі зайнятості, непрофесіоналізм окремих суб'єктів у виконавчих та в інших гілках влади, внаслідок чого не виконується комплексний підхід до проблем зайнятості з негативними наслідками.

До об'єктивних чинників належать:

– політична стабільність. Вона забезпечує прогнозованість процесів і здійснення заходів довгострокового плану;

– ступінь відповідності національних трудових норм міжнародним. Чим він вищий, тим ефективніше впроваджуються активні заходи;

– економічний стан держави. Чим вищий економічний ріст, тим більші фінансові можливості для впровадження різноманітних активних заходів щодо розширення сфери докладання праці. І навпаки, із скороченням виробництва такі заходи обмежуються.

Розглянемо окремі найбільш впливові заходи активної політики держави в галузі забезпечення зайнятості населення. В цілому до активних заходів відносяться [6, с. 136]:

– організація банку вакансій, пошук підходящої роботи, сприяння у працевлаштуванні громадян, допомога громадянам у відкритті своєї справи, працевлаштування неконкурентоспроможних верств населення на заброньовані робочі місця, сприяння самозайнятості та підприємницькій діяльності; поліпшення конкурентоспроможності робочої сили за рахунок організації професійного навчання, перенавчання та підвищення її кваліфікації;

– організація тимчасових громадських робіт, припинення вивільнення громадян на термін до шести місяців у разі неможливості їх працевлаштування, переселення в іншу місцевість та інші;

– створення додаткових робочих місць, надання інформаційних та профорієнтаційних послуг.

Треба зауважити, що країни з ринковою економікою не застосовують окремо або активну або пасивну політику. Залежно від моделі ринку праці та економічного стану країни в державній політиці зайнятості присутні і активні, і пасивні заходи з перевагою тих або інших.

Оскільки найефективнішим соціальним захистом працездатних громадян надання робочих місць усім бажаючим працювати, то перевагу в більшості країн з розвинутою ринковою економікою віддають активним заходам, спрямованим на розширення сфери докладання праці. На основі цього необхідно витримувати раціональні пропорції витрат на такі заходи. Витрати на активні заходи в розвинутих країнах складають від 20% до 40%, а іноді і 50% від загальних коштів, спрямованих на регулювання зайнятості.

Ринки праці потребують в регулюванні з тих причин, що і інші ринки – згладжування криз на ринку, наприклад недостовірна інформація про його реальний стан; для захисту роботодавців та економічно-активного населення в віці 15–70 років [13].

Розбіжності щодо регулювання виникають не часто, але дебати, з приводу реформування в сфері зайнятості стають все гарячішими, та відображають політичні і економічні суперечливі питання з приводу ролі уряду, характеру соціального та економічного відношення між працею та капіталом.

Держава та уряд країни розробляють цільові програми, які сприяють прогресивним перетворенням в сфері зайнятості та виробництва, на основі загально існуючих чинників, які впливають на попит та позиції робочої сили [4, с. 136].

Відповідність між попитом на робочу силу та її пропозицією за обсягом й структурним складом економічно активного населення встановлюється

Таблиця 1

Результати активного та пасивного державного регулювання

Результати	
Позитивні	**Негативні**
Регулювання ринку праці може позитивно впливати на зайнятість населення в цілому, зокрема на найбільш «вразливих» працівників – соціально не захищених.	Занадто «жорсткий» контроль ринку праці може привести до зниження кількості вакантних місць та створення нових, що має негативний вплив, зокрема на незайнятому населенні працездатного віку
Різноманітні негативні впливи можуть бути мінімізовані, якщо регулятори узгоджуються з позитивною практикою і інститутами в контексті конкретної країни, якщо існує виконання та взаємодія між регуляторами	Можливість виникнення ситуації, де втрачається контроль над впливом регуляторів та дерегуляторів, якщо інформація про реальний стан ринку праці неадекватна
Детальний емпіричний моніторинг й його оцінка та аналіз можуть визначити вплив на регуляторів та дерегуляторів на ринку праці	Рішення з приводу регулювання ринку праці в багатьох випадках диктуються політичними міркуваннями, а не обґрунтованими доказами

для досягнення ефективного їх функціонування, для збалансованості, яка відбувається за допомогою регуляторів ринку праці, до них відносять:

– конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці, нормативно-правові акти держави;

– закони, які характеризують ринкову систему (закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції, закон ціноутворення);

– вплив профспілкового руху та рівень його розвитку, засоби масової інформації; менталітет кожного етносу, національні особливості, кліматичні умови країни.

Структурно-логічна схема ринку праці представлена на рис. 1.

Сучасний ринок праці виконує різноманітні функції,завдяки яким реалізовується державна політика управління зайнятістю населення. Так інформаційна функція подає інформацію щодо структури попиту та пропозиції трудових ресурсів; посередницька – досліджуються та аналізуються економічні інтереси між власниками робочої сили та власниками робочих місць – роботодавцями; регулююча функція здійснює професіональний відбір робочої сили та визначення її професіональної адаптації; ціноутворююча – забезпечує підтримку конкурентного середовища для суб'єктів трудових відносин; резервна – здійснює формування резервів трудових ресурсів та забезпечує нормальний процес суспільного відтворення. Зазначені функції тісно пов'язані між собою і доповнюють одна одну [6, с. 7]. Також можна виділити окремі опосередковані функції, які впливають на економічно активне населення: суспільний поділ праці; визначення оптимальної професійно-кваліфікаційної структури; пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб; професійна консультація незайнятого населення або роботодавців, щодо правових аспектів використання найманої робочої сили. Для більш детального уявлення про державне регулювання ринку праці, зокрема зайнятості населення, в табл. 2 наведені порівняльні функції діяльності державних органів Німеччини, Франції, України, Росії та Білорусі (міністерств, служб), які контролюють, регулюють та аналізують ринок праці.

Проаналізувавши різноманітті наукові праці з проблем зайнятості населення, варто зазначити, що наразі в Україні відсутня дієва концепція державного регулювання. Тому необхідним є і визначення нових підходів до проблеми з використанням зарубіжного досвіду регулювання зайнятості.

Одним із компонентів пошуку шляхів реформування національної системи регулювання зайнятості населення стає дослідження механізмів, принципів, правових засад та форм регулювання зайнятості населення у зарубіжних країнах. Слід враховувати, що у кожній з країн існує власна національна модель регулювання зайнятості, на формування якої впливають певні системні чинники, а саме:

Таблиця 2

Функції Міністерства праці (служб) Німеччини, Франції, України, Росії та Білорусі

Країна	Орган	Основні функції
Німеччина	Федеральне міністерство праці та соціальних питань [7]	Справедливі і здорові умови праці, соціальна захищеність і збільшення зайнятості; до сфери діяльності відноситься також обов'язкове пенсійне страхування і політика на ринку праці; оцінювання програми з інтеграції людей з інвалідністю; демографічний підхід до ринку праці: активна міграційна політика
Франція	Міністерство праці та зайнятості [8]	Реалізує державну політику в галузі праці, зайнятості, професійної підготовки, соціального діалогу та запобігання нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; готує і реалізує правила умов праці, колективних договорів і прав працівників; реалізує правила, які стосуються схем та управління установ соціального забезпечення в галузі промислових аварій та професійних захворювань.
Україна	Міністерство соціальної політики [9]	Реалізує єдину державну політику щодо соціального забезпечення населення та соціальної захищеності інвалідів і громадян похилого віку; несе відповідальність за розвиток цієї справи; займається організацією роботи по призначенню та виплаті пенсій відповідно до чинного законодавства
Росія	Міністерство праці (Федеральна служба зайнятості) [10]	Здійснює функції з вироблення державної політики та нормативно-правового регулювання у сфері демографії, праці, рівня життя і доходів, оплати праці, пенсійного забезпечення, включаючи недержавне пенсійне забезпечення, соціального страхування, умов і охорони праці, соціального захисту та соціального обслуговування населення, а також з управління державним майном і надання державних послуг у встановленій сфері діяльності.
Білорусь	Міністерство соціального захисту [11]	Збереження курсу щодо лібералізації оплати праці працівників комерційних організацій і розширення прав наймачів у стимулюванні праці; забезпечення реального змісту заробітної плати працівників бюджетної сфери з метою досягнення оптимального співвідношення рівня їхньої заробітної плати до заробітної плати в цілому по республіці; посилення соціальної захищеності працівників шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати не нижче мінімального споживчого бюджету.

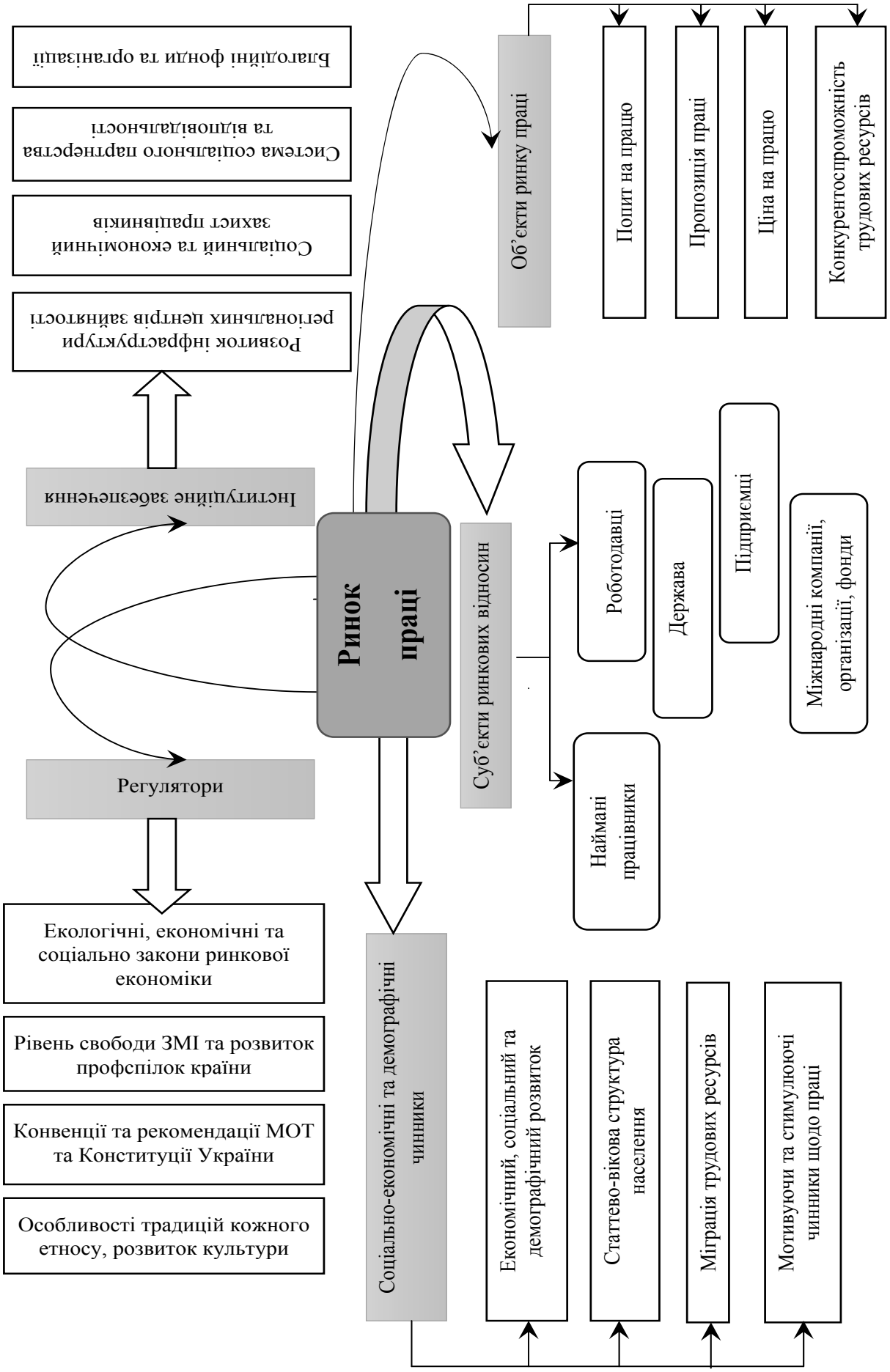

Рис. 1. Структурно-логічна схема ринку праці

– надання переваги проведенню активної чи пасивної політики зайнятості;

– ступінь централізації ринку праці та законодавства з питань зайнятості;

– участь у вирішенні проблемних аспектів профспілок, організацій роботодавців, тощо [5, с. 262].

Так, в різних країнах, які представлені в табл. 2, міністерства по різному регулюють та впливають на ринок праці. Наприклад, в країнах Західної Європи (Німеччина, Франція) дотримуються пасивної політики регулювання ринку праці, тобто спостерігається мінімізація ролі держави.

В країнах пострадянського простору використовують активну політику, як показує практика, нажаль не є ефективною.

Висновки. Встановлення балансу між активною та пасивною політиками державного регулювання ринку праці є світовою проблемою. Як правило, це спричинено конкуренцією, циклічним коливанням попиту та пропозиції товарів та послуг, розвитком наукоємних виробництв, впровадженням новітніх технологій та іншими структурно-прогресивними змінами. Й хоча в світі накопичений багатий досвід вирішення проблем зайнятості з найменшими витратами для суспільства, він не може бути повністю скопійований нашою країною. Насамперед тому, що Україна має специфічний шлях розвитку, який характеризується процесами стихійного саморозвитку та пристосування ринку праці до сучасної економіко-політичної ситуації. Головною умовою регулювання ринку праці України є проведення ефективної політики зайнятості населення. Згідно з рекомендаціями МОП, Законом України «Про зайнятість населення» [3] та іншими нормативними документами про зайнятість населення державна політика зайнятості реалізується за такими принципами:

– забезпечення однакових можливостей громадян країни щодо права на працю, вільного вибору зайнятості, професії та місця праці за здібностями;

– сприяння продуктивної зайнятості, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

– забезпечення соціального захисту в сфері зайнятості;

– участь профспілок та роботодавців у розроблені та реалізації заходів щодо забезпечення зайнятості у взаємодії з органами державного управління;

– координація діяльності в сфері зайнятості з іншими напрямками економічної та соціальної політики, поєднання локальних місцевих заходів із централізованими.

Закон про зайнятість визначає місце Міністерства праці, Державної служби зайнятості, інших міністерств і соціальних партнерів у регулюванні ринку праці, стимулюванні зайнятості і подоланні безробіття.

Згідно з Законом, уряд несе головну відповідальність за сприяння зайнятості населення в економічній політиці. Міністерство праці відповідальне за створення та модернізацію трудового законодавства і за роботу з питань зайнятості. Зокрема, воно несе повну відповідальність за формулювання програми національної зайнятості на основі регіональних програм зайнятості. Воно також розробляє спеціальні національні програми, мета яких сприяти зайнятості певних груп людей (наприклад, молоді, особам, які довгий час були безробітними тощо). Державна служба зайнятості має справу з безробіттям та впровадженням політики ринку праці [3]. Залучення обласних та районних органів влади до питань зайнятості відіграє подвійну роль: вони координують формулювання довгострокових та річних регіональних програм зайнятості, а також відстежують діяльність обласних та місцевих центрів зайнятості, а саме, їх активність та ефективність у стримування безробіття та сприяння зайнятості в їх регіоні.

Відкритість економіки України передбачає, що формування її зовнішньоекономічних зв'язків і внутрішньої соціально-економічної політики, включаючи політику зайнятості, має відбуватися з урахуванням глобалізацій них процесів. Жодна країна світу, незалежно від її ставлення до глобалізації, не може уникнути її впливу.

За цих обставин постає завдання дослідження факторів глобалізації та сили її впливу на зайнятість населення і розробки адекватних методів регулювання зайнятості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д.П. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 137–138.
2. Забута Н. Регулювання зайнятості населення: теорія і зарубіжний досвід. // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2009. – № 5. – С. 80–82.
3. Закон України «Про зайнятість населення» № 804-XII (804-12) від 01.03.11 зі змінами та доповненнями.
4. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість / В. Петюх. – К.: КНЕУ, 2010. – 78 с.
5. Стеченко Д. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник/ Дмитро Стеченко. – К.: Вікар, 2007. – 262 с.
6. Чернявська Ю.Б. Функції ринку праці та національні особливості їх відтворення // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3. – 136 с.
7. Офіційний сайт Міністерства праці (Федеральної служби зайнятості) Росії. – Режим доступу : http://trudvsem.ru/
8. Офіційний сайт Міністерства соціального захисту Білорусі. – Режим доступу : http://mintrud.gov.by/
9. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. – Режим доступу : http://www.mlsp.gov.ua/
10. Офіційний сайт Міністерство праці та зайнятості Німеччини. – Режим доступу : www.bmas.de/
11. Офіційний сайт Федерального міністерства праці та соціальних питань Франції. – Режим доступу : http://travail-emploi.gouv.fr/
12. Global employment trends for youth 2015: scaling up investments in decent jobs for youth / International Labor Office. – Geneva: ILO, 2015.
13. Gordon Betcherman. Designing labor market regulations in developing countries / IZA World of Labor 2014.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.3

Басенко І.В.
магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Савенко О.С.
магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

Клочан В.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і маркетингу
Миколаївського національного аграрного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається значення управлінської діяльності в аграрних підприємствах. Окреслено актуальні питання щодо сутності інформації як невід'ємної складової частини управлінського процесу. Проаналізовано поняття «інформаційне забезпечення». Встановлено, що першорядною умовою підвищення ефективності управління виробництвом агарних підприємств є наявність відповідного повного, достовірного, актуального та своєчасно використовуваного комплексу інформаційних ресурсів (логічної сукупності інформації про фактичні дані та залежності між ними), що потребує відповідного інформаційно-комунікаційного забезпечення. Розкрито основні теоретико-методологічні засади інформаційного забезпечення управління аграрними підприємствами. Обґрунтовано, що інформаційне забезпечення управління як технологічний процес ґрунтується на системі інформаційних ресурсів. Розроблено власне розуміння інформаційних систем, яке представлене як потоки інформації, носії інформації, а також технічні засоби фіксування, передачі, пошуку й обробки даних. Водночас інформаційне забезпечення процесу управління аграрних підприємств є також інформаційним ресурсом. Доведено, що організація інформаційних систем в аграрному підприємстві, за допомогою яких менеджери отримують необхідні дані для прийняття відповідних управлінських рішень, впливає на подальшу діяльність суб'єкта господарювання.

Ключові слова: аграрні підприємства, управління, структура управління, управлінське рішення, інформація, інформаційні систем, інформаційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается значение управленческой деятельности в аграрных предприятиях. Определены актуальные вопросы сущности информации как неотъемлемой составной части управленческого процесса. Проанализировано понятие «информационное обеспечение». Установлено, что первостепенным условием повышения эффективности управления производством аграрных предприятий является наличие соответствующего полного, достоверного, актуального и своевременно используемого комплекса информационных ресурсов (логической совокупности информации о фактических данных и зависимости между ними), что требует соответствующего информационно-коммуникационного обеспечения. Раскрыты основные теоретико-методологические основы информационного обеспечения управления аграрными предприятиями. Обосновано, что информационное обеспечение управления как технологический процесс основывается на системе информационных ресурсов. Разработано собственное понимание информационных систем, которое представлено как потоки информации, носители информации, а также технические средства фиксации, передачи, поиска и обработки данных. В то же время информационное обеспечение процесса управления аграрных предприятий также является информационным ресурсом. Доказано, что организация информационных систем на аграрном предприятии, с помощью которых менеджеры получают необходимые данные для принятия соответствующих управленческих решений, влияет на дальнейшую деятельность предприятия.

Ключевые слова: аграрные предприятия, управление, структура управления, управленческое решение, информация, информационные системы, информационное обеспечение.

ANNOTATION

In the article the importance of management in agricultural enterprises. Outlined current issues about the nature of information as an integral part of the management process. Analyzed the concept of "information security". Found that a primary condition for improving the management of agrarian production companies is that adequate complete, accurate, relevant and timely information resources used complex (logical set of information about the actual data and dependencies between them), which requires appropriate information and communication security. The basic theoretical and methodological foundations of information support of agricultural enterprises. Proved that the information security management as a manufacturing process based on a system of information resources. Developed own understanding of information systems, as represented by the flow of information, media and hardware recording, transmission, retrieval and processing. However, information support of the management of agricultural enterprises is also an information resource. It is proved that the organization of information systems in the agricultural enterprise in which managers get the necessary information for appropriate management decisions affecting the future activities of the entity.

Keywords: farms, management, governance structure, management decisions, information, information systems, information.

Постановка проблеми. Високий темп розвитку сучасного аграрного виробництва підвищує вимоги до організації інформаційного забезпечення в системі управління. Критерієм ефективного управління сучасними підприємствами є максимальне задоволення інформаційних потреб усіх учасників виробничо-господарської діяльності. Інформаційне забезпечення управління підприємством передбачає організацію цілеспрямованих масивів інформації та інформаційних потоків, яка включає збирання, зберігання, опрацювання і передавання інформації з метою аналізу одержаних результатів для підготовки, обґрунтування і прийняття управлінських рішень [1, с. 20]. Тільки систематизована інформація та її глибокий аналіз дають змогу визначити ефективність організаційно-економічних, агротехнічних, соціально-трудових заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інформаційного забезпечення сільського господарства приділено значну увагу у працях П. Гайдуцького, О. Гребешкова, А. Дацюка, М. Денисенко та І. Колоса, А. Дігтяра, Л. Лаврука та О. Лаврука, В. Перебийноса та А. Світличної, М. Тарасюка та М. Гришка, А. Чернявська, К. Шеннона, Р. Штифанича та інших науковців [1–10].

Так, Л. Лаврук та О. Лаврук убачають у розробці і прийнятті управлінських рішень складний процес, здійснення якого повинно опиратися переважно на повну і достовірну інформацію, адже інформаційне навантаження управління щоденно зростає, що часто призводить до випадання з поля зору важливих виробничих і організаційних тенденцій. У цьому сенсі значну роль слід надавати інформаційному забезпеченню системи управління підприємством, ефективність якого визначає кінцеву результативність його функціонування [2].

Вивчаючи особливості інформаційного забезпечення управління, М. Тарасюк та М. Гришко наголошують на тому, що особливістю розвитку сучасних світових спільнот є перехід до нової сходинки еволюції – інформаційної стадії розвитку. За стрімкістю і масштабністю розповсюдження це явище є унікальним, оскільки ніякий інший вид виробництва і ніяка інша технологія не запановували у світі так швидко, надійно і практично [3].

Особлива роль інформації та інформаційних ресурсів у діяльності сучасних підприємств зумовлена їх безпосередньою участю у будь-яких економічних процесах та постійно зростаючим рівнем інформатизації ринкового середовища. Згідно з визначенням К. Шеннона, інформація – це ті повідомлення, які зменшують невизначеність у одержувача інформації [4].

П. Гайдуцький попереджає, що. безумовно, в умовах євроінтеграції аграрного сектору Україна зазнає неймовірних випробувань. Тому на даний час постала необхідність у поліпшенні якості інформаційного забезпечення в сільському господарстві, яка зумовлена тим, що, Угода з ЄС передбачає серйозні коригування нормативних практик в Україні, зокрема у сферах конкуренції, державної допомоги, державних закупівель, вживання санітарних і фітосанітарних заходів, технічного регулювання, захисту прав інтелектуальної власності, забезпечення сталого розвитку та ін. [5].

Таким чином, інформаційне забезпечення діяльності аграрних підприємств, ураховуючи особливості його участі в усіх виробничо-господарських процесах, має ґрунтуватися на комплексному використанні потенційних і наявних інформаційних ресурсів. Тому майже всіма дослідниками запропоновані сучасні методи їх ефективного консультування, впровадження у виробництво сучасних технологій, передового досвіду господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні й аналізі значення інформаційного забезпечення в оптимізації управлінських процесів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному аграрному виробництві інформація є не менш важливим фактором, ніж земля, праця та капітал, проте вона не має ні форми, ні виміру, і для надання їй вигляду та форми, придатної для використання, потрібна впорядкована система її кругообігу. На сьогоднішній день ефективне функціонування підприємств у реаліях сучасної економіки залежить від однієї важливої умови – постійного отримання, оновлення й аналізу достовірної та оперативної інформації.

Інформація – це один із найважливіших ресурсів, який є рушійною силою в управлінській діяльності, тому зі збільшенням інформаційних потоків та необхідності прийняття управлінських рішень, які спрямовані на оптимізацію виробничих процесів, постає питання впровадження комплексних інформаційних систем [6, с. 14].

Інформаційні системи – це потоки інформації, носії інформації, а також технічні засоби фіксування, передачі, пошуку й обробки даних. Інформаційні системи є наріжним каменем не тільки в процесі управління продуктивністю підприємства, але й на всіх інших етапах його економіко-господарської діяльності. Інформаційне забезпечення процесу управління підприємством – це інформаційні ресурси і спосіб їх організації, за допомогою яких керівництво отримує необхідні дані для прийняття відповідних управлінських рішень щодо подальшої діяльності аграрного підприємства. При цьому система управління підприємством включає організаційну структуру та структуру управління.

Організаційна структура аграрного підприємства – це сукупність підрозділів і служб виробничого, допоміжного, культурно-побутового й господарського призначення. Вона відображає внутрішню будову підприємства й організаційне поєднання структурних одиниць, які діють на основі кооперації і поділу праці.

Структура управління – це склад органів і працівників управління, а також система їх субпідлеглості та взаємодії в процесі управління виробництвом [7, с. 4]. Кожна система управління для виконання своїх функцій потребує високого інформаційного забезпечення, тому чим повніше і достовірніше інформація, чим оперативніше та якісніше її опрацьовано, тим вище обґрунтованість і потенційна ефективність управлінських рішень і дій [8, с. 206].

«Управління є за своєю суттю підготовкою, прийняттям і реалізацією ланцюга послідовних рішень керованою підсистемою на основі інформації, що відбиває стан системи і навколишнього середовища, проміжні і кінцеві результати функціонування системи, інформації про виконання рішень», – зауважує В. Афанасьєв.

Виробникам аграрної продукції за сучасних ринкових умов господарювання необхідно володіти інформацією про стан виробництва, ціни, кон'юнктуру на ринку та багато інших факторів. Своєчасне і повне отримання інформації дає змогу прийняти стратегічні рішення, вжити необхідних заходів.

Управлінське рішення – результат творчого цілеспрямованого аналізу (проблемної) ситуації, вибір шляхів, методів і засобів її вирішення. Рішення – це основна форма оформлення управлінської інформації. Рішення розподіляє інформаційну діяльність в управлінні на дві частини – попередню та наступну. На попередній стадії відбувається виявлення обставин, факторів, причин, що викликають необхідність прийняття управлінських рішень, визначають конкретні ресурси. На наступній стадії відбувається поширення положень і вимог управління рішень і доведення їх до виконавця, постійний аналіз їхнього сприйняття на виконавчому рівні. Підвищення ефективності використання інформаційних систем досягається шляхом наскрізної побудови і сумісності інформаційних систем, що дає змогу усунути дублювання і забезпечити багаторазове використання інформації, установити визначені інтеграційні зв'язки, підвищити ступінь використання інформації [7, с. 18–19].

Інформаційне забезпечення поширює інформацію для користувачів, необхідну для вирішення управлінських, науково-виробничих та інших питань, що виникають у процесі діяльності. Зміст кожної конкретної інформації визначається потребами управлінських ланок і процесів управління для прийняття обґрунтованих раціональних рішень. У зв'язку із цим інформація має відповідати основним вимогам, серед яких:

– точність: дані повинні мати однозначний зміст і не припускати різних тлумачень;

– періодичність: своєчасне періодичне надходження інформації у відповідний структурний підрозділ чи до конкретного співробітника;

– повнота: кількість інформації повинна бути достатньою для оцінки ситуації і прийняття рішення на певному рівні управління;

– корисність: інформація не повинна містити в собі дані, які непотрібні для вирішення проблем управління;

– доступність: інформація повинна подаватися в такому вигляді, який не потребує додаткової переробки та не утруднює процес прийняття рішення.

Умови ефективного використання сучасних інформаційних технологій передбачають, що темпи зростання прибутку підприємства мають випереджати темпи зростання витрат на інформатизацію. Визначення джерел отримання інформації передбачає виявлення суб'єктів та об'єктів, які забезпечують підприємство та підрозділи інформаційними ресурсами, що містять необхідну інформацію. Під час вибору джерел доцільно використовувати кількісні оцінки ефективності отриманої інформації з урахуванням умов її використання в діяльності підприємства [8, с. 16–17].

Існують певні недоліки в сучасному забезпеченні інформацією сільгоспвиробників: недостатнє матеріально-технічне та програмне забезпечення для створення автоматизованих систем управління інформаційними ресурсами, а саме забезпечення в сільській місцевості засобами збору та обробки інформації, застарілість та недоступність її, застарілі методи збору інформації та неоперативна її передача. Усвідомлення та вчасне впровадження інформаційного забезпечення управління забезпечать прийняття ефективних управлінських рішень стосовно виробництва та реалізації продукції [7, с. 6–7]. Вирішення цих проблем можна виконати через упровадження в управлінську діяльність підприємства чітко сформованої інформаційної системи. Використання автоматизованих інформаційних систем покращить часові характеристики управлінських процесів, прискорить процес обробки інформаційних ресурсів та забезпечить контроль над процесом управління на основі змін у використанні та організації роботи з інформаційними ресурсами, а саме дасть змогу:

– значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається роботою щодо збору, обліку, зберігання й обробки інформаційних ресурсів;

– швидко, якісно і надійно виконувати отримання, облік, зберігання й обробку інформаційних ресурсів підприємства;

– забезпечити у потрібні терміни керівництво і управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією;

– координувати дії, що досягається за рахунок швидкого доступу до необхідної інформації в межах підприємства [10, с. 398].

Висновки. Отже, всі аграрні підприємства у процесі своєї діяльності стосовно управління повинні опиратись на інформаційне забезпечення системи управління, яка, своєю чергою, має ґрунтуватись на достатній для прийняття управлінських рішень інформації. При цьому інформаційне забезпечення управління діяльністю підприємства слід розуміти як систему

цілеспрямованих заходів щодо збирання, аналізу та доведення до відповідних підрозділів необхідної інформації, що відповідатиме вимогам ринку збуту, у результаті чого буде забезпечена висока ефективність діяльності окремих його підрозділів і підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
2. Лаврук Л.В. Інформаційне забезпечення системи управління підприємством / Л.В. Лаврук, О.С. Лаврук // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2011. – Вип. 19. – С. 171–176.
3. Тарасюк М.В. Сутність й особливості інформаційного забезпечення управління торговельними мережами / М.В. Тарасюк, М.Г. Гришко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 2. – С. 293–303.
4. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон. – М.-Л., 1963. – 32 с.
5. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 7 червня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroconf.org/content/gayduckiyukraina-es-problemy-integracii.
6. Дігтяр А.О. Інформація як атрибут державно-управлінської діяльності / А.О. Дігтяр // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 2. – С. 14–18.
7. Дацюк А.А. Інформаційне забезпечення управління витратами допоміжних виробництв на аграрних підприємствах / А.А. Дацюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – № 7. – С. 3–8.
8. Гребешков О.В. Інформаційне забезпечення діяльності підприємства: інформаційні джерела та джерела їх задоволення / О.В. Гребешков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – С. 205–208.
9. Перебийніс В.І. Удосконалення системи управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах / В.І. Перебийніс, А. Світлична // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 17–24.
10. Чернявська І.В. Дослідження ефективності використання інформаційних ресурсів промислового підприємства / В.І. Чернявська // Економічний аналіз. – 2008. – № 2(18). – С. 397–399.

УДК 658.16

Бричко А.М.
кандидат економічних наук, старший викладач
Сумського національного аграрного університету

ЕКОНОМІЧНЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE ECONOMIC RECOVERY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття економічного оздоровлення, етапи економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні інструменти оздоровлення. Розроблено рекомендації щодо реалізації заходів з оздоровлення сільськогосподарських підприємств шляхом усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги протягом тривалого періоду.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, заборгованість, економічне оздоровлення, фінансове оздоровлення, реструктуризація, банкрутство, фінансова рівновага.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие экономического оздоровления, этапы экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные инструменты оздоровления. Разработаны рекомендации по реализации мероприятий по оздоровлению сельскохозяйственных предприятий путем устранения неплатежеспособности, восстановления финансовой устойчивости, обеспечения финансового равновесия в течение длительного периода.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, задолженность, экономическое оздоровление, финансовое оздоровление, реструктуризация, банкротство, финансовое равновесие.

ANNOTATION

The article analyzes the concept of economic recovery, the stages of economic recovery of agricultural enterprises. Considered the main instruments of recovery. Developed recommendations for implementation of measures to improve agricultural enterprises by addressing insolvency, restoring financial stability, ensuring financial balance for a long period.

Keywords: agricultural enterprises, debt, economic recovery, financial recovery, restructuring, bankruptcy, financial balance.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація економіки і відкриття вітчизняного ринку для сільськогосподарських товарів зарубіжних виробників, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію поставили сільськогосподарські підприємства в складне фінансове становище, що стало основною причиною зростання їх неплатоспроможності. Сучасний стан розвитку сільськогосподарських підприємств відрізняється зміною кон'юнктури ринку, тому постійно зростає роль держави в управлінні глобальними економічними процесами, а саме у здійсненні оздоровчих процесів сільськогосподарського виробництва. Отже, проблема подолання кризи діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах розвитку національної економіки та інструменти їх економічного оздоровлення є актуальними сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спектрам поглядів на різні аспекти оцінки економічної спроможності підприємства були присвячені праці вчених-дослідників, серед яких: В. Байцим, М. Батьківский, І. Булава, О. Вискребець, Н. Жиліна, Т. Кастуєв, А. Коновалова, О. Лізунова, В. Нагайчук, А. Маремуков, К. Мінгалієв та ін. Вищеназвана тематика дослідження є важливою для розвитку сільськогосподарських підприємств України, тому потребує подальшого вивчення. Проблема оцінки стану сільськогосподарського підприємства, а також розвитку та вдосконалення інструментів економічного оздоровлення підприємства досліджена недостатньо.

Мета статті полягає у визначенні поняття та інструментів економічного оздоровлення сільськогосподарського підприємства. Методами дослідження були такі: абстрактно-логічний, розрахунково-конструктивний, монографічний економіко-статистичний тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор має певну специфіку та характеризується такими особливостями сільськогосподарського виробництва: залежністю від зовнішніх джерел фінансування, зумовленою часовим проміжком між надходженням виручки від реалізації продукції та витратами на виробництво сільськогосподарської продукції впродовж року; недостатністю власних джерел фінансування у зв'язку з іммобілізацією фінансових ресурсів, спрямованих на створення сезонних понаднормативних виробничих запасів, необхідних для забезпечення процесу виробництва; прямою залежністю формування фінансових результатів від природно-кліматичних умов; обмеженим доступом до кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг за умов кризових явищ та кредитної рестрикції [1, С. 144–150].

Сьогодні практично немає жодного сільськогосподарського підприємства, яке так чи інакше не зазнало на собі впливу кризових явищ, економічних та фінансових труднощів, які згодом можуть привести до банкрутства. Орієнтування на ліквідацію таких підприємств, що не змоги адаптуватись до постійно змінних умов економічної діяльності, може зруйнувати економічний потенціал і підірвати матеріальні передумови майбутнього розвитку.

Щоб уникнути ризику примусового банкрутства, деякі економісти пропонують вводити заходи антикризового управління тільки тоді, коли перспектива банкрутства сільськогосподарського підприємства стає реальною

і його треба виводити з кризового стану. При цьому спеціалісти нерідко ігнорують діагностику фінансового стану підприємства для запобігання банкрутству, що робить антикризове управління одностороннім і не вирішує основного завдання – стабільного функціонування сільгосппідприємства. Особливо хотілося б підкреслити важливу роль управлінських факторів, таких як слабкий фінансовий і виробничий менеджмент у сільськогосподарських підприємствах. Найчастіше саме із цієї причини створюється несприятлива ситуація на підприємстві.

Що розуміємо під економічним оздоровленням? Це комплекс заходів, що спрямовані на виведення підприємства з кризового стану, відновлення стабільності в його роботі, потенційне розширення виробництва, загальне підвищення ефективності фінансового менеджменту та маркетингу. При цьому участь держави та адміністрації підприємства в здійсненні всіх процесів є взаємопов'язаною та рівнозначною. У 2015 р. в Україні нараховувалось 88,4% прибуткових сільськогосподарських підприємств, що на 4,2% більше, ніж у 2014 р. Можемо зазначити, що в 2015 р. тільки 11,6% сільськогосподарських підприємств потребують введення певних заходів, що стосуються їх економічного оздоровлення [7].

Економічне оздоровлення може проводитись за двома напрямами: за рахунок внутрішніх резервів діяльності підприємства та за рахунок зовнішньої допомоги (зазвичай набуває форми санації). Вагому роль у здійсненні процесів санації сільськогосподарського підприємства відіграють менеджери, оскільки будь-які зміни зовнішнього середовища можуть бути розцінені на користь діяльності підприємства або ж навпаки. А останнє залежить тільки від кваліфікованості та професіоналізму спеціалістів конкретного суб'єкта господарювання.

Під час розгляду питань економічного оздоровлення окрему увагу приділяють фінансовому оздоровленню. Серед фінансових інструментів, що приймають участь у фінансовому оздоровленні сільськогосподарського підприємства, необхідно звернути увагу на сферу оподаткування. Податками є обов'язкові безоплатні платежі (внески), встановлені законодавством і здійснювані платником у певному розмірі і в певний термін, спрямовані на задоволення загальнодержавних потреб чи галузей економічної сфери [2, С. 34–38]. Також ефективний податковий механізм може призвести до стимулювання розвитку виробничої та ділової активності сільськогосподарських підприємств.

Підхід до фінансового оздоровлення через систему антикризового управління означає, що воно повинне не тільки випереджати та запобігати неплатоспроможності і неспроможності підприємства, а в стратегічному плані – забезпечувати підприємству таку конкурентну перевагу впродовж тривалого часу, а й дасть змогу виробляти необхідну продукцію й отримувати прибуток, якого буде достатньо для оплати всіх його зобов'язань [3, с. 80].

Процес економічного оздоровлення здійснюється в декілька етапів: аналіз господарської діяльності підприємства; визначення проблемних зон; розроблення методичного забезпечення оздоровлення підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; відновлення фінансової стійкості підприємства та відновлення економічної спроможності (рівноваги). Здійснення поетапного оздоровлення сільськогосподарських підприємств сприяє покращенню їх фінансового стану, протидіє кризовим ситуаціям, нарощує обсяги виробництва та реалізації конкурентоздатної продукції, обмежує ввезення імпортних продуктів харчування, що в підсумку забезпечить продовольчу безпеку країни. Повна стабілізація у фінансовій сфері досягається тоді, коли підприємство забезпечує стабільне зниження вартості капіталу та підвищення ринкової вартості.

Будь-яка процедура економічного або адміністративного оздоровлення має на меті розробку єдиної стратегії розвитку, що включає в себе складники профілактики та санації. Нормативно-правові документи, що мають протекційне, реанімаційне, інвестиційне значення у сфері реструктуризації та оздоровлення сільськогосподарських підприємств в Україні, – закони, укази Президента України, постанови, накази тощо [4, с. 245–249]. Правова нестабільність в аграрному секторі економіки стає фактором несправедливої конкуренції сільськогосподарської продукції на ринку. Практика виконання положень законодавчої бази показала досить високу ефективність підвищення платоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Розроблена стратегія економічного оздоровлення сільськогосподарського підприємства повинна забезпечувати необхідні темпи виробничого розвитку, що сприяють його виживанню та зниженню загрози банкрутства підприємства. Тобто стратегічний механізм економічного оздоровлення представляє собою наступальну стратегію фінансового розвитку.

Внутрішні стратегічні механізми фінансового оздоровлення підприємства реалізуються найчастіше за допомогою інвестиційних програм. Головним завданням інвестиційної програми фінансового оздоровлення є залучення фінансових ресурсів під інвестиційні проекти. Їх реалізація сприятиме виходу підприємства з фінансової кризи. Важливу роль у процесі розробки інвестиційної програми фінансового оздоровлення та розвитку кризового сільськогосподарського підприємства відіграє аналіз майбутніх грошових потоків, що виникають у результаті здійснення капітальних вкладень. Під час формування інвестиційної програми фінансового оздоровлення та розвитку підприємства необхідно оцінювати грошові потоки по тимчасових періодах, тобто розробити графік реалізації програми за термінами й обсягами робіт із розбиттям за місяцями, кварталами і

роками. Також вимагається провести аналіз ризику очікуваних грошових потоків [6, с. 76].

Основними інструментами здійснення оздоровлення на сільськогосподарських підприємствах є такі: державне регулювання фінансової діяльності, страхування ризиків, кредитування, заставні операції та іпотека, контроль та аудит, фінансова оренда, інструменти, пов'язані з реорганізацією підприємства та процесу управління, інструменти, які сприяють зростанню грошових надходжень підприємства, підвищенню ефективності управління та організації діяльності, зниженню собівартості продукції, приросту власного капіталу і скороченню його вибуття, росту позитивного грошового потоку і скороченню об'єму негативного, збільшенню виручки та прискоренню оборотності запасів і засобів у розрахунках, збільшенню фінансово-інвестиційних ресурсів та підвищення їх ефективності.

Для здійснення ефективного економічного оздоровлення пропонується застосовувати такі заходи:

– удосконалювати методику оцінки фінансового стану потенційного учасника програми оздоровлення шляхом додавання показників, що характеризують загальну ефективність економічної діяльності боржника та його ділову активність;

– під час визначення нормативних коефіцієнтів, що розраховуються для включення боржників до групи з фінансово нестійким положенням, необхідно враховувати особливості фінансового менеджменту в сільському господарстві;

– активніше залучати, крім реструктуризації, й інші методи економічного оздоровлення неспроможних сільськогосподарських підприємств із метою запобігання банкрутству боржника: інвестиційний податковий кредит; реструктуризацію виробництва в тому числі за рахунок об'єднання економічно-слабких виробництв або поглинання боржника більш потужним виробництвом тощо.

Висновки. Таким чином, застосування заходів економічного оздоровлення у вигляді реструктуризації заборгованості позитивно впливає на результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Необхідно звертати увагу на інші процедури, оскільки підприємств, які припиняють своє існування, досить велика кількість. Отже, в умовах, що склались, головним завданням є утримання досягнутих результатів у розвитку сільськогосподарського виробництва.

Перспективою подальших наукових досліджень є визначення напрямів удосконалення механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байцим В. Напрями зниження рівня збитковості українських підприємств / В. Байцим // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2014. – № 4. – С. 144–150.
2. Жилина Н.Н. Развитие подходов к финансовому оздоровлению предприятий / Н.Н. Жилина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2012. – № 5. – С. 34–38.
3. Батьковский М.А. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях экономического кризиса / М.А. Батьковский, И.К. Булава, К.Н. Мингалиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 79–85.
4. Нагайчук В.В. Управління грошовими потоками підприємства / В.В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – № 1(52). – С. 245–249.
5. Кастуев Т.Х. Некоторые меры по стабилизации финансового состояния и оздоровления предприятий АПК РСО-Алания / Т.Х. Кастуев, А.А. Маремуков // Известия Горского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1–2. – Т. 49. – С. 328–332.
6. Лизунова О.М. Управління проблемами покращення фінансового стану підприємства / О.М. Лизунова, О.В. Вискребець, А.О. Коновалова // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2011. – № 2. – С. 74–77.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 331.1

Войченко Т.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Леонтьєва І.О.
Аспірант кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ІНФОРМАЦІЇ В СЕРЕДОВИЩІ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION FLOW IN WATER TRANSPORT COMPANY MEDIUM EFFECTIVE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано існуючі теоретичні знання з управління потоками інформації на підприємстві. Досліджено умови створення оптимального інформаційного середовища водно-транспортного підприємства для отримання максимальних результатів діяльності підприємства. Для формування прикладних знань з організації максимально ефективного інформаційного середовища на підприємстві досліджено організацію роботи з вчасного отримання інформації про планування діяльності підприємства в цілому, його проектів, роботу окремих відділів та працівників, а також інформації про результати діяльності підприємства, недоліки в роботі працівників, утрати робочого часу, погіршення продуктивності праці, виявлення причин та визначення заходів щодо їх усунення, що дасть змогу підприємству оптимально використовувати кадрові ресурси та досягти найбільш значних поточних та кінцевих результатів. Проаналізовано та досліджено джерела інформації та програмний інструментарій для створення інтерактивного інформаційного середовища.

Ключові слова: управління інформаційними потоками, інформаційне середовище, інтерактивне спілкування, джерела інформації, програмне забезпечення інформаційного середовища.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие теоретические знания по управлению потоками информации на предприятии. Исследованы условия создания оптимальной информационной среды водно-транспортного предприятия для получения максимальных результатов деятельности предприятия. Для формирования прикладных знаний по организации максимально эффективной информационной среды на предприятии исследована организация работы по своевременному получению информации о планировании деятельности предприятия в целом, его проектов, работе отдельных отделов и работников, а также информации о результатах деятельности предприятия, недостатках в работе сотрудников, потере рабочего времени, ухудшению производительности труда, выявлению причин и определению мер по их устранению, что позволит предприятию оптимально использовать кадровые ресурсы и достичь наиболее значительных текущих и конечных результатов. Проанализированы и исследованы источники информации и программный инструментарий для создания интерактивной информационной среды.

Ключевые слова: управление информационными потоками, информационная среда, интерактивное общение, источники информации, программное обеспечение информационной среды.

ANNOTATION

The article analyzes the existing theoretical knowledge of the company information flow management. Analyzed are the conditions of an optimal water-transport company information environment, to maximize company performance. To generate the applied knowledge that gives the opportunity for the organization to maximize the information environment at the company, investigated are the organization of timely getting the information on company planning of its projects and the work of individual departments and employees, as well as the information on company performance results, shortcomings in the work of employees, loss of working time, productivity worsening. Identified are the causes and means to interact with the employees, which will allow the company to make optimal use of human resources and to achieve the most significant current and final results. Analyzed and investigated are the sources of information and software tools, to create interactive information environment.

Keywords: information flow management, information environment, interactive communication, information sources, information environment software.

Постановка проблеми. У сучасних складних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання всіх ресурсів водно-транспортного підприємства. У підприємства виникає можливість зробити великий крок уперед завдяки результатам організованого труда. Оптимальне управління інформаційними потоками є при цьому інструментом для досягнення найбільш вагомих результатів у плануванні, отриманні та поточній роботі з інформацією. Неправильно організована робота з потоками інформації може обернутися для підприємства упущеними можливостями, втратою конкурентної переваги, стагнацією та неминучим періодом спаду.

Організація роботи із вчасного отримання інформації про планування діяльності підприємства в цілому, його проектів, роботу окремих підрозділів, відділів та працівників, а також інформації про результати діяльності підприємства, недоліки в роботі працівників, утрати робочого часу, погіршення продуктивності праці, виявлення причин та визначення заходів щодо їх усунення дасть змогу підприємству оптимально використовувати кадрові ресурси і досягти найбільш значних результатів.

На даному етапі розвитку економіки є необхідність організації ефективної роботи з внутрішніми та зовнішніми джерелами інформації персоналу водно-транспортного підприємства, що спрямовує наявні та потенційні компетен-

ції підприємства в цілому та компетенції персоналу зокрема на досягнення найвищих можливостей у розвитку та, відповідно, на отримання економічного ефекту та формування алгоритму такої організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки дане питання аналізувалось багатьма українськими та іноземними науковцями, але не повністю сформована загальна система управління інформаційними потоками на підприємстві та в жодній із робіт не досліджена специфіка інформаційного середовища у сфері водного транспорту. Так, різним аспектам формування та функціонування інформаційного середовища на підприємстві присвячено роботи українських учених: С.М. Брайчевського [1], В.А. Верби [2], В. Власюка, О.М. Гавриша, В.М. Геєця, О.Д. Гудзинського, В.В. Дергачової, О.Г. Додонова, О.М. Іванової, Д.В. Ланде, С.А. Мезенцевої [3], С.В. Мельниченко [4], В.Є. Ніколайчука [5], Н.М. Овсяннікової [6], В.Ф. Опаріна, Ю.М. Пахомова, А.В. Петровської, Л.А. Птициної [7], В.Г. Путятіна, М.С. Пушкаря, Н.Ю. Рекової, С.М. Савченко, Л.А. Сухаревої, М.В. Тарасюка [8], А.С. Татаринцевої [9], Н.П. Шульги, О.В. Шляги, а також зарубіжних науковців: А. Алчіана, С.Є Барикіна, Г. Беккера, З. Бжезинського, Й. Вебера, В.В. Годіна, В. Граждана, Т. Дайвинпорт, А. Дайле, Н.Г. Данілочкіної, А.М. Зєвакова, Д.І. Ісаєва, О.А. Кареніної, О.М. Кармінського, О.В. Кострова, Є. Майєра, Р. Манна, З.П. Румянцевої, Г. Саймона, К. Фукосаку, Ф. Хайєка, Д. Хана, П. Хорвата та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість робіт вищезазначених учених присвячено аналізу фінансової та матеріальної логістичної інформації без урахування створення інтерактивного інформаційного середовища із загальних організаційних питань, питань кадрового забезпечення виконання поточної роботи та окремих проектів, без аналізу програмного забезпечення такого інформаційного середовища, умов та результатів його використання. Недостатнім є аналіз особливостей створення мікро– та макроінформаційного середовища на воднотранспортному підприємстві та управління таким середовищем.

Мета статті полягає у дослідженні різних аспектів управління інформаційними потоками на воднотранспортному підприємстві, а саме: створення, регулювання, контроль та постійне оновлення загальної системи управління інформаційними потоками мікро– та макросредовища, а також особливості роботи з програмним забезпеченням для ефективної роботи воднотранспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління як поняття – це зміна стану системи, що веде до досягнення поставленої мети [10, с. 15]. Для управління системою інформації процес управління визначається як спрямована дія на елементи системи для досягнення мети і може бути представлений у вигляді інформаційного процесу, що зв'язує зовнішнє середовище, об'єкт і апарат управління [10].

Для успішної діяльності учасників ринку не викликає сумніву важливість інформаційного забезпечення: «Наявність інформації – головний детермінант ефективності функціонування політичних і економічних ринків» [11, с. 15]. Найбільш ємним та точним є при цьому визначення інформаційних потоків як упорядкованої кількості інформаційних документів, що циркулюють в інформаційній системі [12, с. 24]. Відповідно, система управління інформаційними потоками передбачає систематизацію та контрольоване використання інформаційних документів.

Таким чином, система управління інформаційними потоками на воднотранспортному підприємстві – це ієрархічно побудована модель контрольованого внесення, оновлення та використання інформаційних документів із метою оптимізації робочих процесів мікро– та макросередовища підприємства, пов'язаних з інформацією.

Без належної організації потоку інформації в підсумку діяльність підприємства може зазнати проблем через таке:

– інформація поступатиме із значними затримками;

– інформація не дійде до адресата;

– інформація може бути ненавмисно або навмисно змінена під час проходження по інформаційних каналах;

– інформація може викладатися суб'єктивно, без можливості контролю та втручання з боку керівництва;

– ідентична інформація може дублюватися або бути зафіксована в різних формах, що спричинить складнощі її сприйняття;

– інформація може бути недостатньо або занадто деталізованою, з наявністю другорядних даних, незрозумілою для отримувача;

– інформація може не містити чітко визначену відповідальність за зміст інформаційних документів, що спричиняє можливу демотивацію персоналу та низьку якість підготовки важливих документів, необґрунтовані або помилкові управлінські рішення;

– інформація, з якою працюють по ненадійних каналах, може становити економічну небезпеку для підприємства.

Під час формування інформаційної системи на воднотранспортному підприємстві треба враховувати такі аспекти, як:

– функціональне призначення інформації;

– типи інформації;

– канали проходження інформації;

– технічні засоби для передачі інформації;

– очікуваний результат від роботи з інформацією.

Формування системи управління інформаційним потоком на воднотранспортному підприємстві складається з декількох послідовних етапів:

– опис необхідної інформації, необхідної для виконання співробітниками своїх обов'язків, з урахуванням наявних та потенційних потреб для поточної діяльності та розвитку підприємства;

– формування вимог до необхідної інформації з урахуванням потреб філій, підрозділів, відділів, окремих співробітників, а також клієнтів підприємства;

– формування системи управлінської звітності;

– формування системи доступу до інформації;

– визначення каналів інформування та, за необхідності, придбання технічного (програмного) забезпечення для обміну інформацією;

– інтеграція системи в щоденну роботу підприємства;

– контроль та отримання «зворотного зв'язку» від інформації, що надається;

– регулярне оновлення інформації та загальної системи інформування на підприємстві.

Оптимальним та ефективним буде побудування інформаційної системи, що враховуватиме максимальну кількість аспектів:

– види інформації;

– джерела інформації;

– канали проходження інформації;

– функціональну спрямованість;

– напрями роботи з інформацією.

У табл. 1 наведено особливості різних аспектів інформаційних потоків на воднотранспортному підприємстві.

Таблиця 1

Класифікація інформаційних потоків на воднотранспортному підприємстві

№ п/п	Інформаційний аспект	Деталізація	Особливості
1.	за джерелами інформації	внутрішні	такі, що функціонують у межах підприємства, можуть бути горизонтальними та вертикальними, формуються та управляються визначеними співробітниками підприємства
		зовнішні	такі, що функціонують за межами підприємства або між підприємством та зовнішнім середовищем, можуть бути вхідні, вихідні, наскрізні та повністю зовнішні, формуються визначеними співробітниками підприємства та, з іншого боку, визначеними співробітниками іншого підприємства або неконтрольовано формуються у загальному відкритому доступі
2.	за видами інформації	горизонтальні	інформація для користувачів одного рівня управління
		вертикальні	інформація для користувачів однієї вертикалі в межах підприємства або його підрозділів, відділів, проектів
3.	за напрямком руху інформації	вхідні	такі, що надходять із макросередовища
		вихідні	такі, що спрямовані в макросередовище
4.	за каналами проходження інформації	персоніфіковані	такі, що постійно формуються та контролюються визначеними співробітниками
		автоматичні	такі, що не потребують втручання, але обробляються за зазначеним алгоритмом
5.	за призначенням	директивні	такі, що містять документи для обов'язкового виконання
		нормативно-довідкові	такі, що містять зразки необхідних документів (макети, моделі, бланки, форми, тощо) або алгоритми дії в визначених умовах (інструкції, положення тощо)
		облікові	такі, що містять регулярну звітність
		допоміжні	такі, що передбачають статичні та динамічні елементи спільної роботи над проектами або експертні дані для виконання своїх типових обов'язків
		соціальні	таки, що містять динамічні елементи для спілкування між співробітниками підприємствами або відкрите спілкування на програмних платформах підприємства
6.	за наданням доступу	відкриті	із наданням відкритого доступу до інформації мікро– та макросередовища
		закриті	з обмеженням доступу до інформації для визначених співробітників
		комерційні	із наданням доступу клієнтам тільки до відкритої комерційної інформації про продукти, послуги, тарифи тощо
7.	за способом передачі	за телефоном	такі, що формуються за допомогою телефону, факсу тощо
		поштою	такі, що формуються за допомогою послуг зовнішнього поштового зв'язку
		електронною поштою	такі, що формуються та передаються на внутрішніх електронних носіях
		через електронні комунікаційні мережі	такі, що формуються та передаються за допомогою внутрішніх та зовнішніх комунікаційних мереж

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Зведення програмних рішень корпоративного інформаційного порталу

№ п/п	Програмне рішення	Особливості використання
1.	Microsoft Office SharePoint	Найкращий веб-портал для спільної роботи, що має найбільшу кількість інтегрованих підрішень та розширень. Добре інтегрується з MS Office та MS Exchange.
2.	1-С Битрикс	Зручне рішення для створення внутрішнього корпоративного сайту, що надає можливість для розміщення новин, файлосховищ, календарів, створення робочих групи, можливість проведення тренінгів. Інтегрується з 1С: Зарплата та управління персоналом та Microsoft Office.
3.	SAP NetWeaver Portal	Зручне рішення для розміщення баз даних, структурованої корпоративної та зовнішньої інформації.
4.	IBM WebSphere Portal	Корпоративний портал, що вміщує бізнес-додатки для сервісних проектів підприємства. Інтегрується з усіма системами IBM.
5.	Oracle WebCenter Suite	Зручний корпоративний портал для керування бізнес-процесами. Містить корисні додатки: вікі, блоги, форуми тощо.
6.	PayDox	Система документообігу з можливістю розміщення файлових архівів, форумів, індивідуальної та спільної роботи над документами.

Джерело: розроблено авторами

Вибір програмної платформи для корпоративного порталу воднотранспортного підприємства є важливим чинником для досягнення основної мети управління інформаційними потоками – оптимізувати спільну роботу працівників підприємства, використовуючи достовірну та вчасну інформацію для отримання найкращих результатів.

Корпоративний портал можна визначити як джерело з доступом до всесвітньої мережі Інтернет, призначене для обмеженого та контрольованого кола користувачів, який забезпечує доступ та спільну роботу обраної аудиторії до ділової інформації. Користувачі такого порталу отримують персоніфікований доступ до призначеної для них інформації та отримують можливість використовувати інформацію індивідуально або спільно з групами, що формуються залежно від функціональних обов'язків або характеру партнерських відносин.

До числа основних переваг корпоративної платформи належать такі:

– безпечний доступ до інформації з будь-якого місця на підприємстві або за його межами, що для воднотранспортного підприємства є чи не найважливішим чинником;

– пошук та систематизація інформації з різних внутрішніх та зовнішніх джерел;

– зберігання практично необмеженого обсягу даних на протязі тривалого часу;

– управління документами згідно з правом доступу;

– надання алгоритму дій у різних робочих ситуаціях завдяки автоматизованим сервісам;

– персоніфікована робота з інформацією, що накладає відповідальність за її зміст;

– за необхідності – спільна робота над проектами;

– налагодження зручних корпоративних каналів комунікацій (форуми, блоги, коментарі тощо);

– інтеграція додатків, зумовлена використанням окремих порталів.

Надамо зведену таблицю з найбільш результативних програмних рішень корпоративного інформаційного порталу, прийнятних та ефективних для воднотранспортного підприємства (табл. 2).

На базі сучасного корпоративного інформаційного порталу можна розробляти спеціалізацію функціональних можливостей основного програмного продукту. Так, з'являються можливості створення сайтів (філій або окремих проектів) на базі основної платформи, порталу проектного офісу, портал кадрової служби тощо. Такі додаткові програмні продукти забезпечують зручну роботу з одним джерелом, що містить велику кількість різноманітної інформації.

Висновки. Таким чином, автори доводять об'єктивну необхідність організації ефективної роботи з внутрішніми та зовнішніми джерелами інформації в мікро– та макросередовищі воднотранспортного підприємства, що спрямовує наявні та потенційні компетенції підприємства в цілому та компетенції персоналу зокрема на досягнення найвищих можливостей у розвитку та, відповідно, на отримання економічного ефекту, а також надає алгоритми та необхідний інструментарій такої організації. Так, організацію управління інформаційними потоками воднотранспортних підприємств необхідно здійснювати з урахуванням його особливостей, а також специфічних аспектів інформаційних потоків.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на формування комплексу конкретних заходів та інструментарію, а також дослідження особливостей інформаційного середовища різних підрозділів воднотранспортного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брайчевський С.М. Інформаційні потоки та інформаційні об'єкти / С.М. Брайчевський // Правова інформатика. – 2013. – № 2(34). – С. 79–85.
2. Верба В.А. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення і функціонування /

В.А. Верба // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) / Гол. ред. О.П. Степанов. – К. : НАУ, 2009. – Вип. 1–2. – С. 404–411.
3. Мезенцева С.А. Оцінка ефективності функціонування інформаційно-комунікативної системи підприємства / С.А. Мезенцева // Торгівля і ринок України. – 2007. – Вип. 24. – С. 75–80.
4. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : [монографія] / С.В. Мельниченко. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2008. – 494 с.
5. Николайчук В.Е. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция) / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк : КИТИС, 1999. – 413 с.
6. Овсяннікова Н.М. Особливості формування і руху інформаційних потоків та їх вплив на діяльність агропромислових підприємств / Н.М. Овсяннікова // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 2. – С. 34–37.
7. Птицина Л.А. Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес діяльності промислових підприємств України: формування єдиного інформаційного забезпечення системи управління промисловим підприємством в складних ринкових умовах / Л.А. Птицина // Вісник економічної науки країни. – 2010. – № 2. – С. 121–124.
8. Тарасюк М.В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика : [монографія] / М.В. Тарасюк. – К. : Київ. нац. торг. ун-т, 2010. – 548 с.
9. Татаринцева А.С. Управління підприємствами туристичної сфери з використанням сучасних інформаційних технологій / А.С. Татаринцева, О.М. Олійник // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 148–153.
10. Титоренко Г.А. Информационные системы в экономике : [учебник] / Под. ред. Г.А. Титоренко ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
11. Дайк А. Роль СМИ в управлении корпорациями/ А. Дайк, Л. Дзингалес ; сокр.пер.с англ. – М. : Весь мир, 2005. – 350 с.
12. Інформаційні потоки в глобальних комп'ютерних мережах / О.Г. Додонов, Д.В. Ланде, В.Г. Путятін. – К. : Наукова думка, 2009. – 295 с.

УДК 005.935:658.7

Гаврилюк Н.М.
аспірант кафедри економіки
Національного транспортного університету

ОЦІНКА РІВНЯ ЛОГІСТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

EVALUATION OF LOGISTICS CONTROLLING AT ROAD TRANSPORT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості логістичної діяльності автотранспортних підприємств на макро– та мікрорівні. Проаналізовано види логістичної діяльності автотранспортних підприємств, які об'єднано в чотири блоки: «Логістика постачання», «Внутрішньовиробнича логістика», «Збутова логістика» та «Ресурсна логістика». Запропоновано комплексний показник визначення рівня логістичного контролінгу, який дає можливість оцінити стан логістичного управління. Розроблено алгоритм оцінки рівня логістичного контролінгу на АТП, який складається з трьох етапів опитування. Сформовано структурно-логічну схему формування показників логістичного контролінгу. На цій основі розроблено систему основних логістично-контролінгових показників для автотранспортних підприємств.

Ключові слова: логістична діяльність, логістичний контролінг, рівень логістичного контролінгу, логістика постачання, внутрішньовиробнича логістика, збутова логістика, ресурсна логістика, система логістично-контролінгових показників.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности логистической деятельности автотранспортных предприятий на макро– и микроуровне. Проанализированы виды логистической деятельности автотранспортных предприятий, которые объединены в четыре блока: «Логистика снабжения», «Внутрипроизводственная логистика», «Сбытовая логистика» и «Ресурсная логистика». Предложен комплексный показатель определения уровня логистического контроллинга, который дает возможность оценить состояние логистического управления. Разработан алгоритм оценки уровня логистического контроллинга на АТП, который состоит из трех этапов опроса. Сформирована структурно-логическая схема формирования показателей логистического контроллинга. На этой основе разработана система основных логистически-контроллинговых показателей для автотранспортных предприятий.

Ключевые слова: логистическая деятельность, логистический контроллинг, уровень логистического контроллинга, логистика снабжения, внутрипроизводственная логистика, сбытовая логистика, ресурсная логистика, система логистически-контроллинговых показателей.

ANNOTATION

The article describes the features of the logistics of trucking industry at the macro and micro level. Analyzed kinds of logistical activity of road transport enterprises, which are grouped into four blocks: «Logistics Logistics», «In-plant Logistics», «Sales Logistics» and «resource logistics.» A complex indicator determine the level of logistics controlling, which makes it possible to assess the state of logistics management. An algorithm for assessing the level of logistics controlling at the ATP, which consists of three phases of the survey. Formed structural and logical scheme of formation of indicators of logistics controlling. On this basis, we developed a system of key indicators of logistic-controlling areas for trucking companies.

Keywords: logistics activities, logistics controlling, controlling the level of logistics, logistics supply, inner enterprise logistics, sales logistics, resource logistics, logistics and controlling system performance.

Постановка проблеми. Логістична діяльність автотранспортних підприємств має багато особливостей та відрізняється від підприємств інших галузей економіки. Правильно організоване інформаційне забезпечення логістики, тобто наявність сукупності оброблених відомостей про стан логістичної діяльності, містить у собі значні резерви підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. Головні акценти логістичної діяльності транспортного підприємства спрямовані на: інформаційне забезпечення системи щодо потреб перевезень і можливостей реалізації, синхронізацію поставок у часі, якість послуги й упаковки, підбір засобу транспорту, оптимізація маршруту тощо [1, с. 158–159]. Ураховуючи величину та специфіку роботи підприємства, для менеджерів важливим завданням є формування інформаційної бази для стратегічного та оперативного логістичного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження управління логістичною діяльністю зробили Є.В. Крикавський, С. Кубів, Ю.В. Гончаров, Г.В. Костюк, Т.О. Колодізєва, О.О. Колодій, Ю.О. Жук, Н.В. Чорнописька, В.М. Собчишин, Н.Є. Герелиця, М.С. Пушкар, А.В. Ткачова тощо. Над питанням формування та управління логістичними витратами працювали такі сучасні науковці, як: Ю.В. Гончаров, Г.В. Костюк, Л.Г. Медвідь, Т.О. Колодізєва, Н.М. Помірко, Є.В. Крикавський, Л.Ю. Михальчик, М.О. Микитин, О.М. Тридід тощо. Дослідженням показників логістичного контролінгу займалася такі вітчизняні науковці, як Н.В. Поліщук, О.А. Русаковська, Г.Л. Матвієнко-Біляєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління логістичними процесами на основі контролінгу акцентує увагу на вагомості ґрунтовного дослідження показників логістичного контролінгу та вдосконалення тих систем показників, які вже існують. Формування та об'єктивна оцінка стану логістичного управління на підприємстві є актуальним завданням у сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає у запропонуванні підходу до механізму формування показників логістичного контролінгу та формуванні системи логістично-контролінгових показників,

що стало основою для моделі оцінки рівня логістичного контролінгу на автотранспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автотранспортне підприємство відрізняється від промислових підприємств насамперед його двоїстою роллю у функціонуванні логістичних систем, що зумовлює специфіку та особливості методичного інструментарію логістичного контролінгу. Для автотранспортних підприємств основний логістичний ланцюжок «постачання – виробництво – збут» трансформується в ланцюжок «навантаження – перевезення – доставка» [2, с. 55].

З одного боку, АТП є елементом макрологістичних систем, що забезпечують зв'язок між ланками логістичного ланцюга (просування матеріальних потоків), а з іншого – АТП – споживач окремих матеріальних потоків, кінцева ланка відповідного логістичного ланцюга. АТП виступає як внутрішньовиробнича логістична система, в якій перетворюються вхідні матеріальні потоки (паливо, запасні частини, агрегати, шини і т. ін.) у матеріальні послуги – транспортні. На рис. 1 зображено АТП як елемент макро– та мікрологістичних систем.

У ході реалізації логістичних функцій вирішується комплекс завдань, пов'язаних з організацією переміщення вантажів і пасажирів [3]. На макрорівні АТП виступають як елементи макрологістичних систем. Вони забезпечують ритм роботи цих систем, є джерелами транспортних послуг. На мікрорівні АТП як внутрівиробничі логістичні системи являють собою низку зв'язаних підсистем, що утворять певну цілісність, єдність. Ці підсистеми забезпечують входження матеріального потоку в систему, проходження всередині її та вихід із системи у вигляді транспортних послуг. Відповідно до концепції логістичного управління, побудова внутрівиробничих логістичних систем повинна забезпечувати можливість постійного узгодження та взаємного коректування планів і дій постачальницьких, виробничих і збутових ланок усередині підприємства.

Всі елементи мікрологістичної системи тісно взаємодіють між собою та мають єдину мету, якій підпорядковується функціонування логістичної системи. Мета мікрологістичної системи АТП – задоволення потреби в транспортних послугах необхідної якості, у зазначеному місці, у потрібній кількості, у потрібний час і з мінімальними витратами. Мікрологістична система АТП – цілісна сукупність елементів, взаємодіючих один з одним. До числа таких елементів можна віднести такі підсистеми [4]:

– закупівля – забезпечує надходження матеріальних ресурсів в АТП;

– склади – будинки, спорудження, устрої тощо, де тимчасово розміщаються та зберігаються матеріальні запаси, здійснюються матеріальні потоки;

– запаси – матеріали, які дають змогу швидко реагувати на зміну попиту, забезпечують надійність роботи автотранспорту;

– автомобільний парк – рухомий склад АТП, що виконує транспортні послуги;

– обслуговування виробництва – відповідає за обслуговування та ремонт рухомого складу;

– збут – займається реалізацією транспортних послуг;

– інформація – забезпечує інформаційний зв'язок між елементами мікрологістичної системи, контролює виконання логістичних операцій;

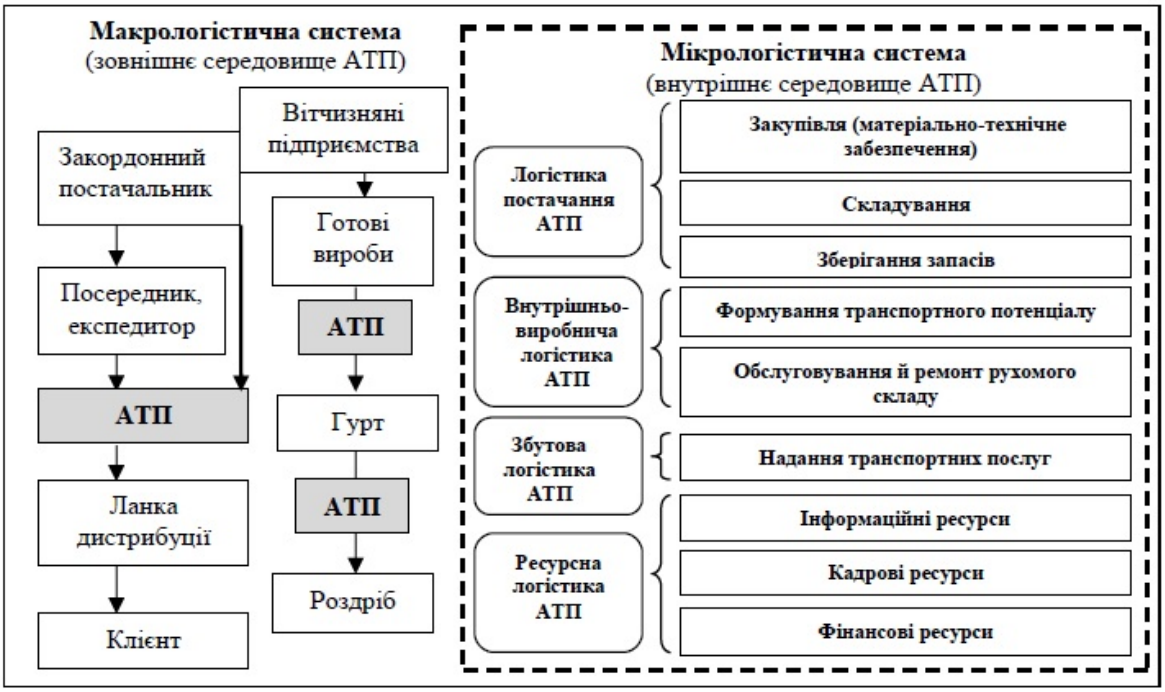

Рис. 1. Макро- та мікрологістична системи АТП

– кадри – організований персонал, зайнятий виконанням логістичних операцій;

– фінанси – забезпечують циркуляцію коштів, необхідних для керування матеріальними потоками мікрологістичної системи АТП.

«Закупівля», «склади», «запаси» – це підсистеми, в яких вирішуються завдання заготівельної логістики транспорту. «Автомобільний парк» і «обслуговуючі виробництва» – підсистеми, в яких вирішуються завдання внутрівиробничої логістики транспорту. Завдання розподільчої логістики транспорту вирішуються в підсистемі «збут». У підсистемах «інформація», «кадри» і «фінанси» вирішуються завдання ресурсної логістики. Зміст ресурсної логістики значною мірою визначається переліком проблем, що вирішуються функціональної логістикою, тому доцільно розглянути завдання, які вирішуються окремими видами функціональної логістики [4].

Для менеджерів важливо контролювати стан кожного виду логістичної діяльності АТП. Комплексним показником, який показує стан системи логістичного управління, є рівень логістичного контролінгу. Розроблений алгоритм оцінки рівня логістичного контролінгу на АТП (рис. 2) дасть змогу менеджерам отримати необхідну для стратегічного та оперативного планування інформацію для оцінки стану логістичного управління.

В основі моделі визначення рівня логістичного контролінгу є створення об'єктивної системи логістично-контролінгових показни-

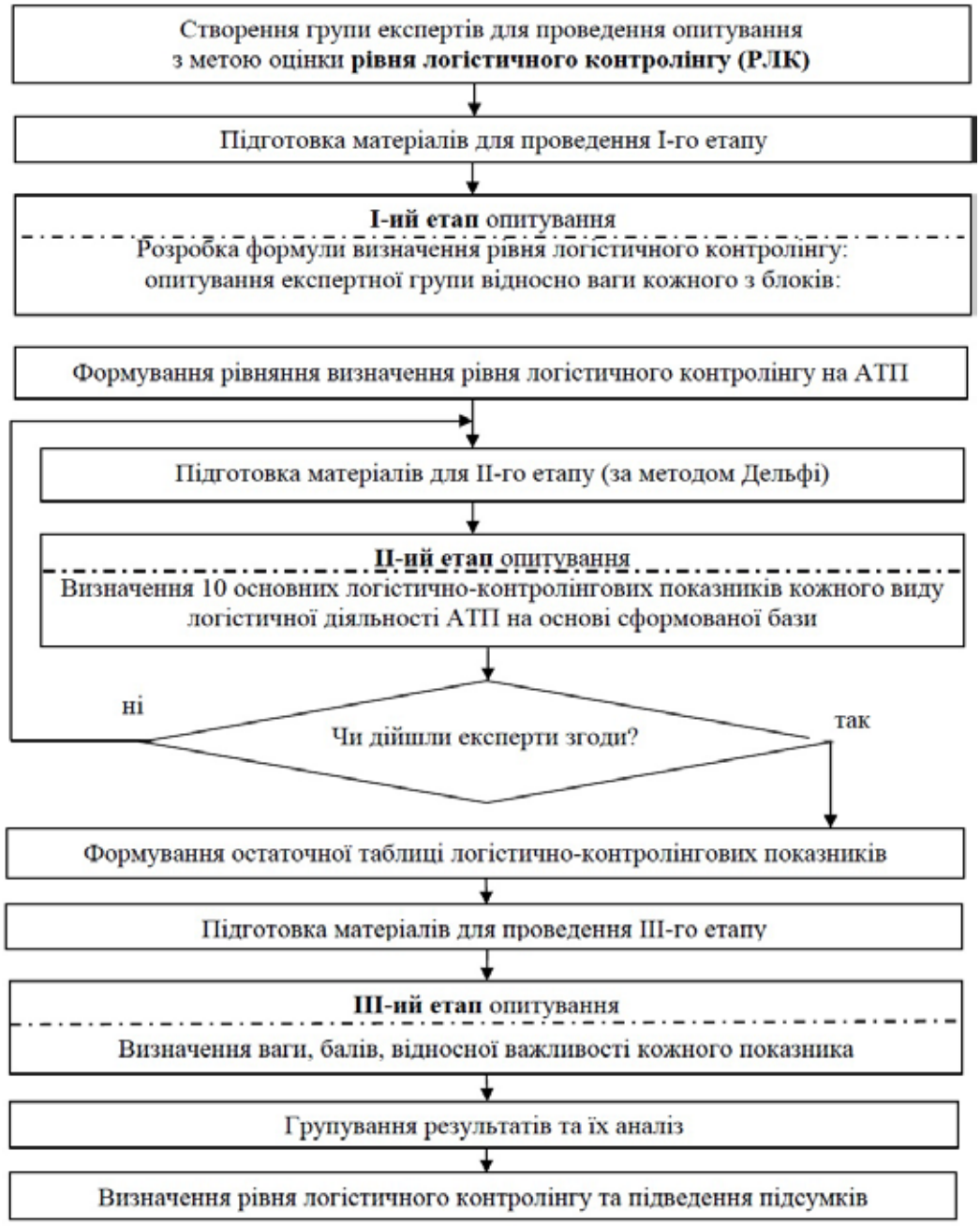

Рис. 2. Алгоритм оцінки рівня логістичного контролінгу на АТП

ків для конкретного підприємства. Алгоритм оцінки рівня логістичного контролінгу складається з трьох етапів опитування експертної групи з 6–10 осіб, компетентних у логістичній діяльності підприємства.

Перший етап полягає в опитуванні експертної групи стосовно ваги кожного виду за чотирма блоками: «Логістика постачання», «Внутрішньовиробнича логістика», «Збутова логістика» та «Ресурсна логістика». Результатом першого етапу даної методики є сформоване рівняння визначення рівня логістичного контролінгу (РЛК) на АТП:

$$РЛК = \alpha П + \beta В + \gamma З + \delta Р, \quad (1)$$

де α – визначена експертами вагомість блоку I «Логістика постачання»;

β – блоку II «Внутрішньовиробнича логістика»;

γ – блоку III «Збутова логістика»;

δ – блоку IV «Ресурсна логістика»;

П, В, З, Р – відповідно суми відносних значень показників у межах кожної з груп (їхні значення будуть розраховані на третьому етапі даної методики).

Підготовка матеріалів для проведення другого етапу опитування полягає у формуванні бази логістично-контролінгових показників діяльності АТП, яка ґрунтується на схемі, представленій на рис. 3.

База логістично-контролінгових показників була сформована на основі науково-методичної літератури таких науковців, як Н.В. Чорнописька [5], Н. Чухрай [6], Н.В. Поліщук [7], Г.Л. Матвієнко-Біляєва [8], Т. Вістяка [9], Л.С. Головкова [10], О.М. Деменіна [11], В.Ю. Железняк [12], Р.Р. Ларіна [13], О.В. Оліфіров [14], В.С. Пономаренко [15], М.С. Пушкар [16], В.В. Смиричинський [17], І.Г. Смирнов [18], В.М. Собчишин [19] та ін. На основі аналізу та систематизації бази логістично-контролінгових показників було сформовано їх систему для оцінки рівня логістичного контролінгу на автотранспортних підприємств (рис. 4).

Другий етап опитування – виділення найважливіших логістично-контролінгових показників для їх оцінки за методом Дельфі.

На цьому етапі експертам пропонується зробити детальний аналіз мікрологістичної системи АТП та, користуючись системою показників (рис. 4), виокремити такі, які б найкраще відображали реалізацію тих завдань, які поставленні перед кожним видом логістичної

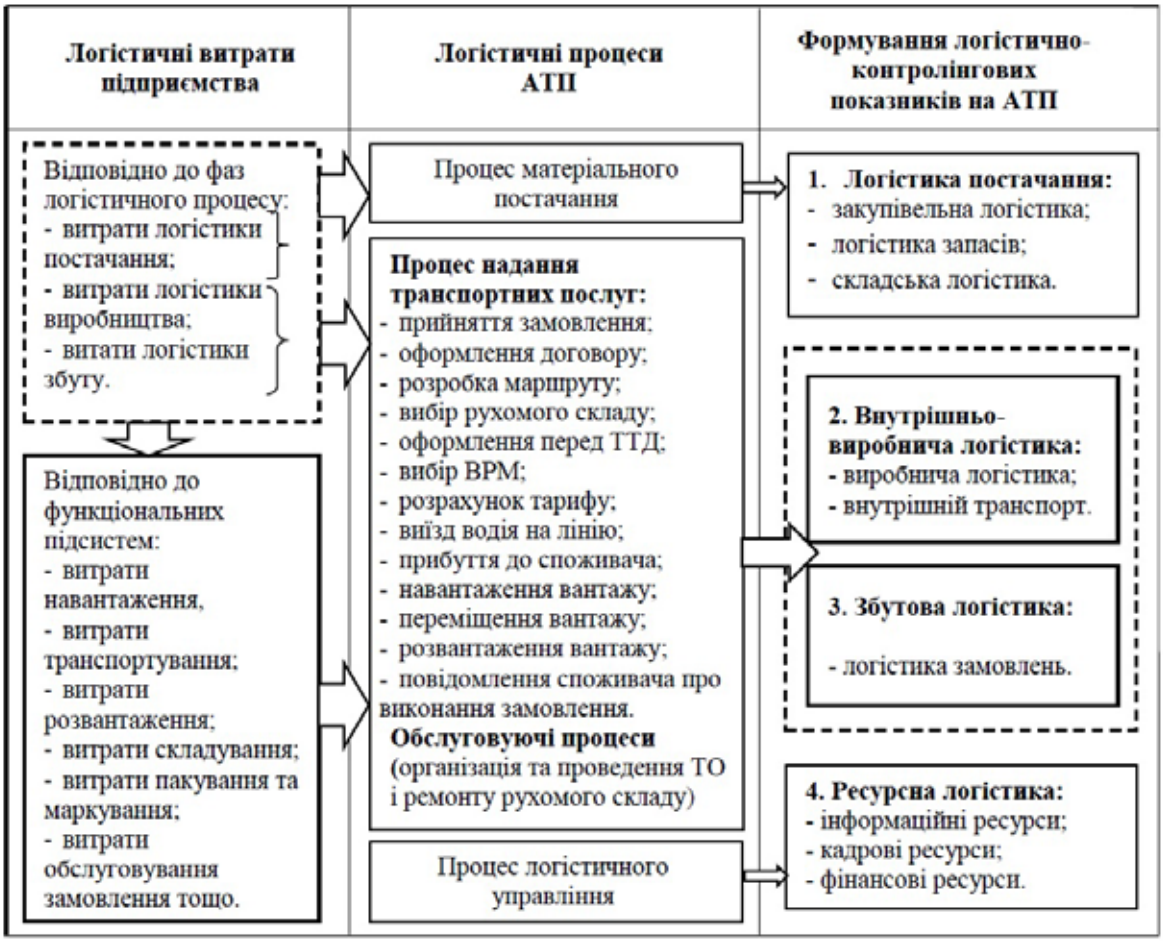

Рис. 3. Структурно-логічна схема формування показників логістичного контролінгу для автотранспортних підприємств

діяльності. Кожного разу будуть «відсіюванні» другорядні показники. Опитування буде здійснюватись доти, доки експерти не дійдуть остаточної згоди. Оптимальним уважається близько 10 показників у кожній із чотирьох груп.

Другий етап опитування вважається завершеним, коли експерти виділять по десять показників у кожному блоці: I «Логістика постачання», II «Внутрішньовиробнича логістика», III «Збутова логістика» та IV «Ресурсна логіс-

I Блок - Логістика постачання		
Контролінг закупівельної логістики	Контролінг логістики запасів	Контролінг складської логістики
1. Обсяг постачання, грн. 2. Гнучкість постачання 3. Надійність постачання 4. Середня вартість постачання 5. Обсяг матеріальних витрат 6. Коефіцієнт надійності постачальників 7. Витрати на постачання, грн. 8. Загальний обсяг транспортнихвитрат на постачання, грн 9. Кількість постачальників, осіб. 10. Кількість поданих замовлень, шт.	1. Забезпеченість запасами 2. Коефіцієнт обіговості запасів, % 3. Рівень використання запасів, % 4. Витрати на утримання запасів, грн 5. Термін зберігання запасів, дні 6. Термін оборотності запасів	1. Коефіцієнт використання складу 2. Середня вартість складських площ 3. Коефіцієнт озброєності складу 4. Складський вантажообіг 5. Витрати на складування, грн. 6. Коефіцієнт ручної праці в складуванні
II Блок - Внутрішньо-виробнича логістика		**III Блок - Збутова логістика**
Контролінг виробничої логістики	Контролінг внутрішнього транспорту	Контролінг замовлень
1. Кількість транспортних засобі, шт 2. Коефіцієнт технічної готовності парку автомобілів за 1 день 3. Коефіцієнт використання пробігу 4. Ступінь використання транспорту 5. Коефіцієнт використання вантажопідйомності 6. Транспортні витрати на тоннокілометр 7. Транспортна робота, т * км 8. Час транспортування, год. 9. Загальна відстань перевезення, км 10. Середня відстань перевезень 11. Витрати перевантаження 12. Продуктивність рухомого складу за час у наряді	1. Експлуатаційні витрати на транспортні засоби 2. Трудомісткість одного технічного обслуговування 3. Періодичність ТО-1, км 4. Періодичність ТО-2, км 5. Трудомісткість поточного ремонту на 1000 км пробігу 6. Тривалість простою рухомого складу в ТО і ремонту 7. Тривалість простою рухомого складу в капітальному ремонті, дн. 8. Коефіцієнт використання автомобілів	1. Кількість споживачів транспортних послуг, шт 2. Загальна кількість отриманих замовлень, шт. 3. Обсяг невиконанихпостачань (перевезень), % 4. Еластичність поставок 5. Обсяг транспортнихперевезень, грн. 6. Надійність поставок 7. Якість поставки 8. Ритмічність поставок, % 9. Коефіцієнт точності прогнозування попиту 10. Частка ринку, % 11. Надання знижки, % 12. Рівномірність транспортування вантажів, % 13. Витрати на збут, грн. 14. Готовність до здійснення поставки (ймовірність дефіциту)
IV Блок - Ресурсна логістика		
Контролінг інформаційних ресурсів	Контролінг кадрових ресурсів	Контролінг фінансових ресурсів
1. Рівень інформаційного забезпечення, % 2. Швидкість документообігу, дн. 3. Кількість джерел виникнення інформації, шт. 4. Кількість споживачів інформації, шт.	1. Чисельність персоналу, осіб 2. Професіоналізм персоналу 3. Досвід та кваліфікація водіїв 4. Продуктивність праці 5. Коефіцієнт загального обороту кадрів 6. Коефіцієнт внутрішньої мобільності 7. Коефіцієнт стабільності кадрів 8. Коефіцієнт дисципліни	1. Виручка від логістичних послуг 2. Чистий прибуток (збиток), грн. 3. Розрахункова рентабельність,% 4. Рентабельність перевезень,% 5. Рентабельність логістичної системи 6. Частка логістичних витрат в доходах 7. Частка витрат транспортування в логістичних витратах 8. Частка логістичних витрат в структурі загальних витрат

Рис. 4. Система основних логістично-контролінгових показників для автотранспортних підприємств

тика». Результатом роботи є складена результуюча таблиця показників логістичного контролінгу з найвагомішими показниками оцінки.

Третій етап опитування – визначення ваги, балів, відносної важливості кожного показника. На цьому етапі опитування кожному експерту пропонується результуюча таблиця складена в кінці другого етапу. Їхнім завданням є оцінка кожного показника щодо сили його впливу в межах кожної групи за видами логістичної діяльності за бальною шкалою від 1 до 10 та визначення його ваги у відсотках (1–100%). Ґрунтовному аналізу піддається кожний показник.

Після цього результати опитування за кожною групою заносяться в табл. 1, де: Vij – визначені кожним експертом ваги показників;

Віj – визначені кожним експертом бали показників;

i – порядковий номер показника, i = 1 … К;

К – загальна кількість показників оцінки;

j – порядковий номер експерта, j = 1 … N;

N – загальна кількість експертів.

Наступним кроком знаходяться сума, середні величини за вагою та балами, підраховується відносна важливість показників.

$$ZV_i = \sum_{j=1}^{N} V_{ij} \quad (2) \qquad ZB_i = \sum_{j=1}^{N} B_{ij} \quad (4)$$

$$V_i = ZV_i/N \quad (3) \qquad B_i = ZB_i/N \quad (5) \quad (5)$$

$$VB_i = \frac{V_i \cdot B_i}{100\%}, \quad (6)$$

де V_i – середнє значення ваги кожного показника, при i = 1…К;

ZV_i – сума ваг кожного показника за i = 1…К;

ZB_i – сума балів кожного показника за i = 1…К;

B_i – середнє значення ваги кожного показника за i = 1…К;

VB_i – відносне значення кожного показника за i = 1…К.

Наступним етапом оцінки рівня логістичного контролінгу автотранспортних підприємств є визначення суми відносних значень показників

Таблиця 1

Результати експертного оцінювання

експерти, j / показники, i	Вага V_{ij},%				Сума, ZV_i	Сер. знач., V_i	Бали, B_{ij}				Сума, ZB_i	Сер. знач., B_i	Відносне значення, VB_i
	1	2	…	N			1	3	…	N			
1													
2													
…													
К													
													П (В, З, Р)

Таблиця 2

Градація меж рівнів логістичного контролінгу

Рівень логістичного контролінгу	Межі	Характеристика
Відсутній	0 – 2,0	Значення логістично-контролінгових показників є надто низьким. Це свідчить про кризовий стан логістичної системи підприємства та практичну відсутність логістичного управління на даному АТП. Керівництву підприємства слід вжити всіх можливих заходів для функціонування підприємства як логістичної системи та інструментів логістичного контролінгу в управлінні
Низький	2,1 – 4,0	Логістичне управління не вирішує поставлених перед нею завдань, потрібний детальний аналіз логістично-контролінгових показників та підготовка відповідних заходів щодо кожного виду логістичної діяльності зокрема. Для керівництва слід проявити ініціативу щодо впровадження концепції логістичного контролінгу в управлінській діяльність АТП
Середній	4,1 – 6,0	На АТП здійснюється логістичне управління, однак воно не дає змоги забезпечувати виконання всіх поставлених перед нею завдань, зокрема не дає змоги забезпечити швидку реакцію на зміни в системі, що, своєю чергою, впливає на якість логістичного обслуговування. Керівництву АТП слід вжити заходів для вдосконалення логістичного управління на основі логістичного контролінгу та звернути особливу увагу на значущість споживачів, персоналу та постачальників та впровадження сучасних ІТ-технологій
Високий	6,1 – 8,0	Логістичне управління забезпечує виконання нормативних вимог, але окремі її елементи вимагають покращення та вдосконалення. Керівництву підприємства необхідно підтримувати наявний стан управління та впроваджувати широкий спектр інструментів логістичного контролінгу
Надвисокий	8,1 – 10,0	Логістичне управління функціонує відмінно, успішно забезпечуючи виконання всіх поставлених перед нею завдань за допомогою індивідуальних ІТ-рішень, що в сучасних умовах господарювання автотранспортних підприємств досить складно. Керівництву підприємства слід особливу увагу приділити використанню інструментів логістичного контролінгу та розробці і впровадженню інновацій на ринку автотранспортних послуг

у межах кожного виду логістичної діяльності за формулою (7):

$$П\ (В, З, Р) = \sum_{i=1}^{K} VB_i, \quad (7)$$

де П – сума відносних значень показників у межах групи «Логістика постачання»;

В – сума відносних значень показників у межах групи «Виробнича логістика»;

З – сума відносних значень показників у межах групи «Збутова логістика»;

Р – сума відносних значень показників у межах групи «Ресурсна логістика».

Наступним кроком є розрахунок рівня логістичного контролінгу за попередньо визначеною формулою (1). Розроблена модель (рис. 5) узагальнює систему показників логістичного-контролінгу, етапи, формули для розрахунку і служить як інструмент для визначення рівня логістичного контролінгу на автотранспортному підприємстві.

Вважається, якщо: 0–2,0 – РЛК відсутній;
2,1–4,0 – РЛК низький;
4,1–6,0 – РЛК середній;
6,1–8,0 – РЛК високий;

Рис. 5. Модель визначення рівня логістичного контролінгу на автотранспортному підприємстві

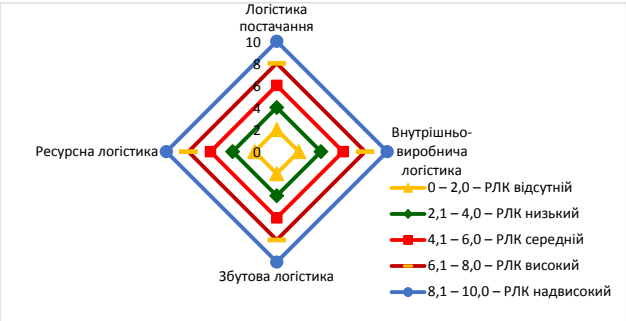

Рис. 6. Графічна інтерпретація моделі рівня логістичного контролінгу на автотранспортному підприємстві

8,1–10,0 – РЛК надвисокий.

Градація меж рівнів логістичного контролінгу подано в табл. 2.

Графічно рівні логістичного контролінгу можна представити так (рис. 6).

Висновки. Запропонований показник рівня логістичного контролінгу, визначення якого дає можливість керівництву проводити періодичну оцінку стану логістичного управління. На основі одержаних результатів можна виокремити логістичні процеси, які потрібно вдосконалювати. Реалізація розроблених заходів дасть можливість підвищити ефективність управління логістичною діяльністю АТП, що буде видно під час чергової оцінки рівня логістичного контролінгу.

Використовуючи широкий спектр інструментів логістичного контролінгу, менеджери можуть отримувати об'єктивну та достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крикавський Є.В. Логістичне управління : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
2. Сокур І.М. Транспортна логістика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / І.М. Сокур, Л.М. Сокур, В.В. Герасимчук. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 222 с.
3. Сутність логістичного підходу до керування автотранспортним підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/marketing/00142628_0.html.
4. Логістика автомобільного транспорту. Менеджмент і маркетинг : конспект лекцій з напряму підготовки 6.070106 «Автомобільний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sc.nau.edu.ua/lib/wpcontent/uploads/2013/02/konspleks_mark.pdf.
5. Чорнописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н.В. Чорнописька // Логістика. – Л. : Львів. Політехніка, 2008 – С. 265–271.
6. Чухрай Н. Логістичне обслуговування : [підручник] / Н. Чухрай. – Львів : Львівська політехніка, 2006. – 292 с.
7. Поліщук Н.В. Логістичний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Поліщук ; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів, 2005. – 21 с.
8. Малярець Л.М. Формалізація задач у контролінгу логістичної діяльності підприємства : [монографія] / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 227 с.
9. Вістяка Т. Фінансовий контролінг в системі управління підприємством / Т. Вістяка, Ю. Коростинська // Вісник КІБІТ. – 2005. – № 1(2). – С. 68–70.
10. Головкова Л.С. Організаційно-економічний механізм планування діяльності підприємства на основі контролінгу : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л.С. Головкова ; Дніпропетр. ун-т економіки та права. – Д., 2002. – 16 с.
11. Деменіна О.М. Методика визначення оптимального рівня витрат на оперативне регулювання в системі контролінгу / О.М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 158–163.
12. Железняк В.Ю. Логістичний підхід в управлінні матеріальними запасами на машинобудівному підприємстві : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.Ю. Железняк. – Д., 2005. – 20 с.
13. Ларіна Р.Р. Теоретико-методологічні основи формування регіональних логістичних систем : автореф. дис. … док. екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Р.Р. Ларіна. – Харків, 2006. – 34 с.
14. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційно-технологічних ресурсів підприємства / О.В. Оліфіров // Вісн. Донецьк держ. ун–ту економіки і торгівлі. Сер. «Економічна наука». – 2003. – № 3. – С. 4–10.
15. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Харків, 2000. – 432 с.
16. Пушкар М.С. Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит / М.С. Пушкар, А.Г. Богач, В.Г. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 187 с.
17. Смиричинський В.В. Основи логістичного менеджменту : [навч. посіб.] / В.В. Смиричинський, А.В. Смиричинський. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 240 с.
18. Смирнов І.Г. Транспортна логістика : [навч. посіб.] / І.Г. Смирнов, Т.В. Косарева. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
19. Собчишин В.М. Система показників економічної ефективності логістичного управління закупками / В.М. Собчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2013/iem/fedchenko/library/article6.pdf.

УДК 338.48

Глєбова А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму і адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСАХ ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОЦЕСАХ ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретико-практичні аспекти використання інформаційних технологій у туристичній галузі. Охарактеризовано основні напрями використання інформаційних технологій як інновацій на туристичних підприємствах, що дає змогу формувати конкурентні переваги. Досліджено практику впровадження окремих інформаційно-інноваційних технологій в Україні. Обґрунтовано доцільність розвитку інформаційно-інноваційних технологій у туризмі та необхідність їх типізації (класифікації). Систематизовано та запропоновано доповнення до класифікації інформаційно-інноваційних технологій у туристичній галузі.

Ключові слова: інформаційні технології, інновації, туризм, процес управління, туристичні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование теоретико-практических аспектов использования информационных технологий в туристической отрасли. Охарактеризованы основные направления использования информационных технологий как инноваций на туристических предприятиях, которые позволяют формировать конкурентные преимущества. Проведено исследование практики внедрения отдельных информационно-инновационных технологий в Украине. Обоснована целесообразность развития информационно-инновационных технологий в туризме и необходимость их типизации (классификации). Систематизированы и предложены дополнения к классификации информационно-инновационных технологий в туристической отрасли.

Ключевые слова: информационные технологии, инновации, туризм, процесс управления, туристические услуги.

АННОТАЦИЯ (АНГ. НЕТ!!!)

В статье проведено исследование теоретико-практических аспектов использования информационных технологий в туристической отрасли. Охарактеризованы основные направления использования информационных технологий как инноваций на туристических предприятиях, которые позволяют формировать конкурентные преимущества. Проведено исследование практики внедрения отдельных информационно-инновационных технологий в Украине. Обоснована целесообразность развития информационно-инновационных технологий в туризме и необходимость их типизации (классификации). Систематизированы и предложены дополнения к классификации информационно-инновационных технологий в туристической отрасли.

Ключевые слова: информационные технологии, инновации, туризм, процесс управления, туристические услуги.

Постановка проблеми. Однією зі сфер широкого застосування комп'ютерних інформаційних технологій є туристичний бізнес, який належить галузей економіки, що найбільш динамічно розвиваються, має високий потенціал і велику кількість можливостей для використання різноманітних інформаційних технологій, що дають змогу отримувати фінансові та інші переваги від синергетичного ефекту й інтеграційних процесів, починаючи від розробки спеціалізованих програмних засобів, що забезпечують автоматизацію роботи окремої туристичної фірми чи готелю, і закінчуючи використанням глобальних комп'ютерних мереж. Водночас сучасні інформаційні технології дають змогу не тільки автоматизувати процес організації туристичних об'єктів, але й процес прийняття управлінських рішень та надання туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного використання інформаційно-інноваційних технологій у туризмі присвячено наукові розробки вітчизняних та закордонних учених, серед яких: С. Арімов, В. Балута, О. Виноградова, О. Губанова, А. Демаш, І. Зорін, Г. Галузинський, М. Єфремов, М. Желєні, В. Квартальнова, А. Левкова, С. Мельниченко, Г. Папирян, М. Скопень, Т. Ткаченко та ін. Однак, на нашу думку, дана проблема через свою новизну є розкрита і досліджена не повною мірою, адже інформаційно-інноваційні технології постійно розвиваються і вдосконалюються.

Мета статті полягає у дослідженні сутності інформаційно-інноваційних технологій у туризмі та визначенні напрямів їх подальшого розвитку у вітчизняній практиці господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм на сучасному етапі розглядається не тільки як окремий перспективний, прибутковий бізнес, а й як інтегрована сфера послуг, яка динамічно розвивається завдяки сучасним інформаційним технологіям.

Нині в туризмі пропонується використовувати досить велику кількість новітніх комп'ютерних технологій для вирішення різноманітних завдань і підвищення якості послуг у цій галузі. Наприклад, глобальні комп'ютерні системи резервування, інтегровані комунікаційні мережі, системи мультимедіа, смарт-картки, інформаційні системи менеджменту та ін. направлені на розвиток ринку туристичних послуг та туристичної інфраструктури, що сприяє розвитку гостинності в різних країнах світу. Зокрема, на

сучасному етапі досить складно уявити процес просування (розповсюдження, продаж) туристичних послуг без інформаційних технологій. Так, у рекламі туристичних послуг найбільшого поширення набула пряма розсилка (direct-mail) туристичної інформації по електронній пошті. В останні роки більшість туристичних підприємств створюють свої власні сайти в Інтернеті. В інших країнах світу вже існують електронні туристичні офіси, наприклад турбюро «експедитора» фірми Microsoft, що дають змогу будь-якому власнику кредитної картки придбати тур, забронювати місце на літак або в готелі, придбати квитки на видовищні заходи і замовити напрокат автомобіль у будь-якій точці Земної кулі [11]. Музеї, міста створюють власні сайти і віртуальні тури, що, з одного боку, сприяє зростанню доступності туристичних об'єктів, а з іншого – сприяє вирішенню низки нагальних проблем. Зокрема, це зменшення навантаження на екологію та нівелювання сучасних ризиків фінансової кризи 2008 р., на соціально-економічне становище окремих країн світу.

На сучасному етапі більше 80% усіх продажів турпродукту реалізовуються через електронну комерцію і використовують комп'ютерні системи резервування CRS (Computer reservations system), які створили передумови для розвитку глобальних систем бронювання. Це дало змогу підвищити якість сервісних послуг за рахунок зменшення часу обслуговування клієнтів, збільшення обсягів та різноманітності пропонованих послуг тощо, а також з'явилася можливість забезпечення оптимізації завантаження авіалайнерів, реалізації стратегії гнучкого ціноутворення, застосування нових управлінських методів тощо.

Висока надійність та зручність цих систем резервування сприяли їх швидкому і широкому поширенню. Нині до глобальних належать чотири основні системи бронювання: Amadeus, Galileo, Sabre та Worldspan. Разом ці системи (не випадково їх називають «золотою четвіркою») нараховують приблизно 500 000 терміналів, установлених у готелях по всьому світу, що становить близько 90% ринку. 10% займають регіональні системи резервування та системи, які знаходяться у стадії злиття з однією з вищеперерахованих. Кожна GDS хоча і є глобальною, має свій арсенал розповсюдження.

Для Amadeus та Galileo – це передусім Європа, для Sabre та Worldspan – Америка. Цікаво, що система Galileo використовується в 116 країнах світу більш ніж 45 тис. агентств. За результатами 2008 р. Galileo має найбільш міцні позиції у Великобританії, Італії, Греції, Швейцарії, Португалії. У цілому частка цієї системи на ринку Європи – 29,8% (друге місце). Таких результатів Galileo досягла за три роки роботи на світовому ринку. Система Galileo дає змогу забезпечувати туриста та турагента інформацією про туристичні продукти й послуги, автоматизувати процес бронювання авіаквитків, здійснювати прямий обмін повідомленнями та замовлення додаткових послуг. На сьогодні цією системою активно користується 89 агентств у Росії та Азербайджані, але не користуються в Україні [4]. Однак численні дрібні фірми пропонують власні розробки у даному напрямі (табл. 1).

У мережі Інтернет найбільш популярні бронювання:

1) авіаквитків, що дає туристу змогу визначати не тільки початковий і кінцевий пункт авіаперельоту та його дату, вибирати авіаперевізника, але й повністю планувати подорожі;

2) готелів, що дає туристу змогу отримати не тільки опис у цілому, але і його послуг та тарифів на них;

3) автомобілів, що є одним із найбільш популярних напрямів бронювання через Інтернет, яке в Україні є малорозвиненим;

Таблиця 1

Глобальні системи бронювання [2]

	Європа	Північна Америка	Південна Америка	Австралія Нова Зеландія	Південно-Східна Азія	Близький Схід	Японія	Південна Корея	Китай	Росія
Abacus					+					
Amadeus	+	+		+	+					+
Apollo		+	+				+			
Axess							+			
Galileo	+			+						+
INFINI							+			
KIU			+							
Sabre	+	+								
Sirena										+
Topas								+		
Travelsky									+	
Worldspan	+	+				+				

3) турів, які можливо забронювати через Мережу. Причому останнім часом клієнти мають можливість самостійно сформувати тур за своїм смаком напряму через Інтернет: вибрати час, готель, спосіб проїзду, варіант харчування і додаткові послуги. Більшість учасників туристичного ринку віддають перевагу технології онлайн-бронювання, яка ґрунтується на моментальному відображенні реальної інформації про наявність місць за поточними тарифами з можливістю їхнього резервування. На практиці ці дві функції часто розмежовуються, оскільки моментальне бронювання можливо тільки після надання фінансових гарантій оплати. Зокрема, у 2015 р. Компанія Google запустила проект Performing Arts, що представляє собою віртуальні тури відвідування відомих театрів з оглядом у 360 градусів, що створює ефект присутності. Google Cultural Institute дає шанувальникам театру і музики змогу віртуально відвідати, зокрема, нью-йоркський концертний зал Карнегі-хол, Берлінську філармонію, британську Королівську шекспірівську компанію і Муніципальний театр Сан-Паулу. Performing Arts є частиною проекту Cultural Institute, у рамках якого можна познайомитися з музейними колекціями, відвідати онлайн-виставки та здійснити віртуальний похід у театр.

Таким чином, сформувалися реальні передумови для швидкого розвитку економік країн, де туризм відіграє важливу роль (Туреччина, Греція, Єгипет тощо). Водночас перед науковцями постала проблема оцінки ефективності інформаційних технологій у туризмі для усунення кризових ситуацій, які набули поширення після світової фінансової кризи 2008 р. Зокрема, на думку І. Юхимчук, нині існує низка проблем у розвитку туристичної галузі в Україні, а саме: низький рівень розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури; відсутність баз даних туристичного профілю в окремих регіонах країни; обмеженість інформації та реклами туристичного продукту на міжрегіональному, національному та міжнародному ринках; недосконалість механізму інформаційного обміну суб'єктів господарювання у сфері туризму і зовнішнього середовища за допомогою віртуальної мережі; низький рівень розвитку віртуальних туристичних підприємств; відсутність державної електронної системи забезпечення суб'єктів туристичної діяльності оперативною інформацією про попит, пропозицію, ціни, тарифи. В Україні нараховують від 3,8 до 10 млн. користувачів Інтернету, що становить від 8% до 22% жителів України. А за даними internetworldstats.com, наприклад, у США користуються глобальною мережею Інтернет 69,6% населення країни, у Німеччині – 61,3%, у Великобританії та Франції – 50,3%, Польщі – 29,9% та в Росії – 16,5%. Загалом 50,9% жителів ЄС користуються Всесвітньою павутиною. Саме тому питання розвитку інформаційних технологій у туризмі дуже актуально для українських туристичних фірм в умовах глобалізації економіки [14]. Доцільно, на нашу думку, систематизувати передусім усі види інформаційних технологій. Зокрема, М.П. Мальська пропонує розділити всі інформаційні системи в туризмі на групи.

1. За технологічно-топологічними ознакою на такі класи:

1.1. системи, створені в середовищі локальних обчислювальних мереж, які забезпечують діяльність підрозділів туристичних фірм, розташованих в одній будівлі, без автоматизації їхньої зовнішньої взаємодії з використанням інформаційних каналів. Мережевий варіант побудови припускає одночасне звернення до центральної бази (чи баз, у тому числі з описом турпродукту) декількох користувачів, які працюють із різних автоматизованих робочих місць. Бази даних розташовуються на центральній, досить могутній, мережевій машині – сервері, доступ користувачів з їхніх автоматизованих робочих місць забезпечується мережевим устаткуванням і мережевою математикою, яка входить до стандартного набору мережевого забезпечення;

1.2. системи, які включають можливості програмних комплексів, описаних у п. 1.1, але додатково до них реалізується модемний зв'язок туроператора в пакетному режимі з відділами реалізації турпродукту чи турагентствами, а в окремих випадках – із постачальниками послуг, розташованими в інших районах (регіонах);

1.3. туроператорські системи, які базуються на використанні чинних чи новостворюваних глобальних телекомунікаційних мереж. У цьому разі основні файли (бази даних) про турпродукт тієї чи іншої фірми розміщуються в інформаційних центрах (вузлах) глобальної мережі, і для всіх користувачів мережі реалізується віддалений доступ до них у режимі он-лайн.

2. За функціональною ознакою:

2.1. основні технологічні системи, які забезпечують виконання замовлень клієнтів. У цих системах оператор діє за рахунок доступу до головних комп'ютерних систем резервування;

2.2. допоміжні системи, які автоматизують службові функції турфірм із формування документів: рахунків, ваучерів, квитків і путівників, а також взаєморозрахунки з головними комп'ютерними і транспортними системами;

2.3. системи управління, які актуалізують дані про діяльність фірм і надають керівникам інформацію, необхідну для ухвалення рішень [8].

О.Я. Слєпцова і В.Я. Данилов пропонують поділити всі інформаційні технології в туризмі на три класи:

– спеціалізовані комп'ютерні технології (системи резервування і бронювання, програми автоматизації туристичних агенцій, програми автоматизації готелів, карти і картографування);

– комп'ютерні технології загального користування: мультимедійні технології, графічні редак-

тори, текстові редактори та електронні таблиці, системи управління базами даних, мережеві інформаційні технології, CASE-технології.

На сьогоднішній день аудіовізуальні вивіски можуть працювати в єдиному комплексі з різними системами управління готелем. Одним натисканням на кнопку можна передавати інформацію до будь-якого приміщення готелю, де встановлений об'єкт Digital Signage: конференц-зал, лобі-бар, сад, СПА. Управляти дисплеями з усім контентом можна просто через веб-браузер на комп'ютері або планшеті. За допомогою систем управління Digital Signage готельні мережі можуть користуватися потужним інструментом публікації і контролем доступу користувачів. У такому разі персонал готелю отримує можливість легко публікувати шаблони і контент відповідно до індивідуальних прав доступу. Дисплей із контентом можна запланувати на місяці вперед або змінити за необхідності. Інтернет-стрічки оновлюються автоматично: розклад прибуття і вильоту літаків, прогноз погоди, міжнародні новини, курс валют [5].

Так, київський готель «Прем'єр Палас» у квітні 2012 р. встановив три цифрових лайтбокси і шість екранів у ліфтах, а через рік впровадив систему «Віртуальний консьєрж-сервіс». Щодня на дисплеях оновлюють інформацію про погоду, курси валют, акції в ресторанах і барах, а також транслюють іміджеву відеорекламу. Вдалий досвід мають готелі Van Der Valk. Це мережа готелів і ресторанів у Нідерландах, Німеччині, Бельгії, Іспанії, США, Франції і на Карибах. Цифрова система вивісок в Van Der Valk допомогла зменшити обсяг витрат на папір і підтримувати природу. Завдяки використанню цифрових вивісок готель створив відточений, сучасний імідж. Значним досягненням є те, що нова система відображення інформації є досить простою і зрозумілою персоналу готелю, щоб підтримувати й оновлювати її самостійно. Застаріла інформація миттєво замінюється новою без шкоди навколишньому середовищу. За допомогою нової системи персонал витрачає набагато менше часу, координуючи розклад конференц-залів і готельні події [5];

– комп'ютерні технології для фінансового аналізу, планування і прогнозування (програмне забезпечення статистичного та економетричного аналізу, ГІС-технології, оболочки експертних систем, системи підтримки прийняття рішень, програми для маркетингового аналізу [11].

Зокрема, можна навести програмне забезпечення для підприємств туристичної сфери, що розробляється компанією «Парус-Запад»: «Парус-Підприємство», «Парус-Консультант»,

Таблиця 2

Автоматизовані системи управління готелями [3]

АСУ готельних комплексів	Англомовний аналог	Основні представники
Система управління готелем	Property Management System (PMS)	Micros Fidelio, Lodging Touch LIBICA, Epitome PMS, Amadetis PMS, OPERA, Optima, Cenium, Nimeta, Едельвейс, Готель 3, KEI Hotel, UCS Sheiter, Парус-Готель, Галактика
Система управління рестораном	Point Of Sales (POS)	Epitome POS, InfoGenesis POS, Rkeeper, Micros, Парус-Ресторан, 1С: Підприємство 8: Ресторан
Система управління заходами	Sales & Catering (S&C)	Sky ware Hospitality Solutions Sales and Catering, OPERA Sales & Catering Full Service
Система телефонного сервісу	Telephone Management System (TMS)	Alcatel, Ericsson, Siemens, NEC, Definity? Meridian, GDX, Bosch, Panasonic
Система електронних ключів	Key System (KS)	VingCard, Timelox, TESA, CISA, Salto, Onity, Messerschmitt, Saflok, Inhova
Система електронних міні-барів	Mini bar System (MBS)	Fidelio Suite 8, Opera Property Interfaces
Система інтерактивного телебачення	Video Services System (VSS)	General Satellite, GuestLink
Система енергозбереження	Energy Management System (EMS)	StruxureWare software, Powerstar, Hotelstar
Система обробки кредитних карт	Credit Card Authorization system (CCAS)	Mercury Payment Systems, Tsys Acquiring Solutions, Heartland Payment Systems
Система складського обліку та калькуляції	Food & Beverage (F&B)	Quintiq, Libra F&B
Система фінансово-бухгалтерського обліку	Accounting System (AS)	Scala, Navision, 1С
Система центрального бронювання	Centrai Reservation System (CRS)	Amadeus, Sabre, Apollo, Galileo, Worldspan, Abacus, Infini, Core CRO
Система Інтернет-бронювання	Web Reservation System (WRS)	Genares, Pegasus IDS Systems
Система кадрового обліку	Human Resource System (HRS)	Faraon, mySAP HR, ScaiaHR, E-Staff, 1С
Система безпеки	Security System (SS)	Access Control Systems, 2-WAY 9000 Remote Start

«Парус-Турагенство», «Парус-Готель», а також « Парус-Ресторан», «Парус-Лікувальний заклад», «Парус – менеджмент і маркетинг» [1].

На нашу думку, ці інформаційні системи в туризмі в умовах жорсткої конкуренції дають змогу забезпечити не тільки їх розвиток, але й надати якісні послуги з урахуванням смаків туристів і їх фінансового стану. Виділення класів та видів інформаційних технологій, що використовуються не тільки в економіці, але й у туризмі, обумовлене потребою визначення саме інноваційних технологій на сучасному етапі і дає змогу розвивати ринок туристичних послуг, тому наведені класифікаційні ознаки доцільно доповнити такими:

1) за сферою діяльності: глобальні, національні та регіональні інформаційні системи;

2) за функціональним призначенням: соціальні, культурні, виховні, фінансово-економічні, маркетингові тощо;

3) за напрямом автоматизації: автоматизація процесів (управління персоналом, фінансами, постачанням тощо), автоматизація інформації (формування баз даних клієнтів), інтеграційні (управління зовнішніми і внутрішніми процесами);

4) за сферою застосування: системи проектування туристичних об'єктів, системи організаційного управління (готелем, рестораном, музеєм тощо), системи управління технологічними процесами, системи матеріально-технічного забезпечення.

Так, найбільш поширеними автоматизованими готельними системами, що застосовуються у світовій практиці, є такі (табл. 2): система управління готелем (PMS – Property Management System); система управління рестораном (Point Of Sales); система управління заходами (Sales & Catering); система телефонного сервісу (Telephone Management System);

система електронних ключів (Key System); система електронних міні-барів (Mini bar System); система інтерактивного телебачення (Video Services System); система енергозбереження (Energy Management System); система обробки кредитних карт (Credit Card Authorization System); система складського обліку та калькуляції (Food & Beverage), система фінансово бухгалтерського обліку (Accounting System); система центрального бронювання (Central Reservation System); система Інтернет-бронювання (Web Reservation System); система кадрового обліку (Human Resource System); система безпеки (Security System).

У ресторанному бізнесі поєднання інформаційних та інноваційних технологій дає змогу не тільки утримувати основних клієнтів, але й залучати нових. Зокрема, результатом удалого поєднання інноваційних рішень і інформаційних технологій є таке:

1) створення електронного меню, що дало змогу адміністрації підвищити ефективність зв'язку між клієнтами і працівниками. При цьому прискорюється процес корегування й оновлення меню. Клієнти при цьому можуть самостійно підібрати з карти вин закладу вино за ціною, роком, регіоном, букетом, а потім до нього – страву з місцевого меню; підрахувати калорійність тих чи інших страв; під час вибору страв відразу ж бачити остаточний чек замовлення; в очікуванні замовлення пограти в ігри, почитати новини, побродити по Інтернету;

2) розробка QR-коду – двомірного штрих-коду – відкрило нові необмежені можливості для взаємодії компаній і споживачів on-line. Абревіатура QR перекладається з англійської як «швидкий доступ», а сам матричний код здатний утримати величезний обсяг інформації у вигляді тексту, цифр, URL-адрес, календарів, схем, зображень. Швидкість розпізнавання QR-коду дуже висока, його можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків і меню і закінчуючи різними вивісками В яскравому квадратику можна закодувати історію ресторану, походження, вік, авторство унікальні деталі інтер'єру, картин. Відвідувачі із задоволенням вивчать меню закладу з детальною інформацією про кожне блюдо: склад і походження інгредієнтів, етапи і способи обробки, поживність і калорійність. За допомогою QR-коду ресторан може повідомляти своїх клієнтів про акції, лотереї, розіграші, активізувати різноманітні програми лояльності, влаштовувати голосування, інтерактивні опитування та швидко отримувати відгуки про ресторані від клієнтів [6]. Зокрема, QR-коди запроваджені для мережі ресторанів «Фест» («Криївка», «Майстерня шоколаду», «Масонська ложа», «Мазох-кафе», «Жидівська кнайпа», «Дім легенд», «Гасова лямпа», «Біля Діани», «Трамвайчик», «Вар'яти»); закладів системи швидкого харчування («Кумпель», «Челентано», «Картопляна хата», «Яппі», «Пункт»); нічних клубів «Позитифф», «Метро»); а також готелів «Леополіс», «Жорж», «Євроготель», «Швейцарський», «Дністер», «Опера», «Озерний Край», «Цитадель Інн», що мають власні ресторанні об'єкти [13].

Таким чином, результатом поєднання сучасних інформаційних технологій у туризмі дало змогу створити такі новації, як віртуальні подорожі та віртуальні консьєржі в готелях. Це, своєю чергою, сприяло виникненню професійних мандрівників, які створюють «нотатки для туристів» по різних країнах світу у вигляді відеороликів, письмових заміток тощо.

Нині до сучасних інноваційно-інформаційних технологій уважаємо за необхідне відносити системи, які дають змогу просувати продукт і розвивати ринок туристичних послуг інтегровано з економікою країни, коли можливо забезпечити рентабельність бізнесу шляхом розвитку місцевої економіки, яка сприятиме формуванню економічної безпеки шляхом зниження зовнішньої ресурсної залежності. Сюди можна відносити не тільки віртуальні подорожі, глобальні системи бронювання, але

й е-бізнес, який дає змогу суттєво зменшувати трансакційні витрати підприємств і організацій туристичної галузі.

Для керівників сучасних підприємств і організацій туристичної галузі використання сучасних інформаційно-інноваційних технологій дає змогу: контролювати продуктивність праці і результативність бізнес-процесів; підвищити інвестиційну привабливість туристичного підприємства; швидко виявляти «вузькі місця» в управлінні процесами на туристичних підприємствах; підвищити якість обслуговування і надання послуг; підвищити доступність туристичних послуг; прискорити впровадження енерго– та ресурсозберігаючих технологій; розвивати підприємства туристичної галузі шляхом активізації процесів інтеграції між сервісними організаціями і туристичними підприємствами.

Висновки. Таким чином, успішне функціонування туристичних об'єктів на ринку туристичних послуг практично неможливе без використання сучасних інформаційних технологій, оскільки вони дають змогу прискорити процес прийняття управлінських рішень і отримувати інформацію в найкоротші терміни про доступність транспортних засобів та можливості розміщення туристів, забезпечують швидке резервування та бронювання місць, а також автоматизацію рішення допоміжних завдань під час надання турпослуг (паралельне оформлення таких документів, як квитки, рахунки і путівники, забезпечення розрахунковою і довідковою інформацією та ін.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В'їздний туризм : [навч. посіб.] / П.Ф. Коваль, Н.О. Алєшугіна [та ін.]. – Ніжин : Лук'яненко В.В. – 2010. – 304 с.
2. Височан О.С. Використання GDS-систем діяльності туристичних підприємств / О.С. Височан // Бізнес Інформ. – 2011. – № 6. – С. 78–82.
3. Гудзовата О.О. Автоматизовані системи управління готелями / О.О. Гудзовата // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2013. – Вип. 15. – С. 94–98.
4. Застосування інформаційних технологій у туризмі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://it-tehnolog.com.
5. Инновации в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : /http://digitalsignage.ua/ru/2014/02/innovation-in-hotel-business/.
6. Инновации в ресторанном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : //http://prohotelia.com.ua/2013/02/restaurant-innovation/.
7. Квартальнов В.А. Туризм : [учебник] / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – С. 145.
8. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг : [підручник] / М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
9. Мельниченко С.В. Автоматизовані системи бронювання в туризмі / С.В. Мельниченко // Культура народов Причерноморья. – 2008. – № 140. – С. 96–100.
10. Скопень М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі / М.М. Скопень. – К. : Кондор, 2005. – 302 с.
11. Слєпцова О.Я. Використання інформаційних технологій для підтримки прийняття рішень в туризмі / О.Я. Слєпцова, В.Я. Данилов // Наукові праці. – Миколаїв : ЧДУ, 2011.– Вип. 173. – Т. 161. Комп'ютерні технології. – С. 47–53.
12. Худо В.В. Інформаційні технології в управлінні туризмом / В.В. Худо // Міжнародний конгрес «Проблеми інформатизації рекреаційної та туристичної діяльності в Україні: перспективи культурного та економічного розвитку». – Трускавець, 2000. – С. 162.
13. Шалева О.І. Застосування інноваційних Інтернет-технологій у ресторанному бізнесі / О.І. Шалева // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2013. – Вип. 15. – С. 142–145.
14. Юхимчук І. Технологічні аспекти впровадження інформаційних технологій у діяльності туристичного підприємства / І. Юхимчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua.

УДК 658.668.589

Гринчуцький В.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

Микитюк В.П.
аспірант кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MUTUAL RELATIONSHIP OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність інвестиційно-інноваційної діяльності як об'єктивно обумовленого системного, цілеспрямованого процесу реалізації комплексу заходів. Сформульовано сутність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як цілісного структурно відокремленого етапу дослідження,

організаційно пов'язаного з іншими етапами комплексного економічного аналізу.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційна діяльність, аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность инвестиционно-инновационной деятельности как объективно обусловленного системного, целенаправленного процесса реализации комплекса мероприятий. Сформулирована сущность анализа инвестиционно-инновационной деятельности как целостного структурно обособленного этапа исследования, организационно связанного с другими этапами комплексного экономического анализа.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационная деятельность, инвестиционно-инновационная деятельность, анализ инвестиционно-инновационной деятельности.

ANNOTATION

In the article the essence of investment and innovation activities is determined as objectively stipulated, systematic, deliberate process of implementing a set of measures. The essence of analysis of investment and innovation activities is formulated as an integral structurally separated stage of the study, organizationally associated with other stages of complex economic analysis.

Keywords: investment, innovation, investment and innovation activ ities, analysis of investment and innovation.

Постановка проблеми. Однією з ознак інновацій є їх зв'язок з інвестиціями. Ми передбачаємо, що інновації будуть завжди супроводжуватись інвестиційними вкладеннями. Об'єктивний зв'язок між цими поняттями обумовлений природою інвестицій та інновацій. Інновації не можуть створюватися без додаткових і постійних вкладень інвестиційних ресурсів, а інвестиції мають економічний зміст тільки тоді, коли забезпечують реалізацію тієї чи іншої ідеї, нової техніки, технології, що може сприяти виникненню додаткових можливостей для отримання прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюційний розвиток теорії і практики аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності досліджували зарубіжні вчені, зокрема: В. Александрова, А. Антипін, Х. Барнет, В. Блохіна, Є. Вітте, С. Глазьєв, Б. Гриньов, Е. Денісон, П. Друкер, П. Завлін, В. Зомбарт, М. Калецкі, Т. Колмикова, М. Кондратьєв, Е. Крилов, С. Кузнець, М. Лімітовський, Ф. Махлуп, Р. Менселл, Г. Менш, В. Мічерліх, Р. Солоу, Л. Соті, Б. Твісс, Р. Фатхутдинов, Х. Фрімен, В. Хартман, Х. Хауштайн, А. Шпідгофф, Й. Шумпетер, Ю. Яковець.

Проблеми обліку, аналізу та контролю інвестиційно-інноваційної діяльності досліджували вітчизняні вчені за такими напрямами, як: теорія інвестиції та інновації, їх оцінка й аналіз (Г. Башнянин, І. Бланк, А. Гойко, О. Горбань, В. Гринькова, М. Денисенко, С. Ілляшенко, Т. Майорова, А. Пересада, М. Крупка, В. Федоренко); облік та звітність «Є. Бойко, Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, З. Гуцайлюк, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, О. Михайлівська, М. Пушкар, В. Шевчук»; контроль та аудит (Г. Давидов, Н. Дорош, Є. Калюга, О. Петрик, В. Рудницький); економічний аналіз (І. Житна, Л. Кіндрацька, Т. Ковальчук, І. Лазаришина, Л. Лахтіонова, Б. Литвин, Є. Мних, М. Туган-Барановський, І. Фаріон, М. Чумаченко, С. Шкарабан).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах недостатньо розроблено концептуальні засади аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, не нагромаджено достатньої кількості результативних досліджень, що стали б основою теоретичного обґрунтування та розроблення методології аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

Мета статті полягає у визначенні сутності взаємозв'язку аналізу інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства на основі дослідження еволюції теорії інвестиційно-інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний високотехнологічний світ стиму-

лює підприємства до інноваційної діяльності та пошуку джерел її ресурсного забезпечення. У цьому контексті цікавим є розгляд питання взаємозв'язку інноваційних та інвестиційних процесів, що протікають за певними циклами, маючи багато спільного.

Із метою активізації інноваційної діяльності доцільно проаналізувати спільні точки дотику інноваційного та інвестиційного циклів.

По-перше, їх об'єднувальним фактором є рух відповідних фінансових потоків, які супроводжують процес нововведень від ідеї до її комерційної реалізації.

По-друге, в обох циклах присутні ймовірнісні величини, тобто фактор невизначеності в майбутній перспективі, виражений через рівень ризику.

По-третє, необхідна відповідна оцінка доцільності проведення інноваційного процесу і, відповідно, доцільності його інвестування, тобто в обох випадках попередньо визначають економічну ефективність, використовуючи різні моделі оцінки ефективності прийняття економічних рішень з урахуванням інноваційних аспектів діяльності підприємств. Для поєднання різних фінансових потоків узагальнюючим показником може бути маржинальний дохід від упровадження інноваційного продукту у виробництво. Крім того, оцінюють ефективність використання інвестованого капіталу, порівнюючи сформований під час реалізації інноваційного проекту грошовий потік із величиною початкових інвестицій [1, с. 7–17].

По-четверте, в обох циклах присутні альтернатива і фактор вибору, що дає змогу вибирати пріоритетні напрями інноваційної діяльності та її інвестування.

Поєднує їх також мета, оскільки впровадження інновацій за належного інвестування сприяє підвищенню результативності та ефективності господарювання.

Однією з ознак інновацій є їх зв'язок з інвестиціями. Ми передбачаємо, що інновації будуть завжди супроводжуватись інвестиційними вкладеннями. Об'єктивний зв'язок між цими поняттями обумовлений природою інвестицій та інновацій. Інновації не можуть створюватися без додаткових і постійних вкладень інвестиційних ресурсів, а інвестиції мають економічний зміст тільки тоді, коли забезпечують реалізацію тієї чи іншої ідеї, нової техніки, технології, що може сприяти виникненню додаткових можливостей для отримання прибутку.

Щоб довести єдність за своєю природою інвестиційно-інноваційної діяльності, розглянемо мотиви інвестора. Особливістю існування суб'єкта (на відміну від об'єкта) є те, що для нього характерні своєрідний ідеальний уявний стан і реальність. Для інвестора – фізичної особи це може бути: обсяг власного капіталу, соціальний статус тощо; для фірми – певні конкурентні позиції, норма прибутку та інші планові параметри.

Невідповідність між уявним і реальним станом суб'єкта породжує низку потреб, головною з яких є потреба в ресурсах: грошових, технологічних, інтелектуальних, щоб змінити свій стан (або ж утримати його в зовнішніх умовах, що змінилися). Дана обставина примушує інвестора шукати об'єкт, який забезпечив би його необхідними ресурсами: вкласти гроші, щоб отримати їх ще більше, здійснити вкладення в модернізацію технологій, щоб утримати або збільшити ринкову частку, фінансувати наукові дослідження, щоб на їх базі створити нові технології, які забезпечать перевагу над конкурентами. Це надзвичайно важливий аспект, оскільки він дає змогу об'єднати інвестиційну та інноваційну діяльність в один процес, який має один мотив. Відмінність лише в тому, що в процесі пошуку (назвемо його інвестиційним пошуком) можливі три ситуації:

1) відібрано готовий об'єкт, властивості якого дають змогу вирішити конфлікт між потребами суб'єкта і реальністю. У цьому разі інвестор здійснює вкладення, не змінюючи об'єкт інвестицій;

2) потенціал готового відібраного об'єкта не задовольняє критерії, а потребує визначеної зовнішньої участі для його розвитку. У такому разі інвестор виступає як новатор, адже йому потрібно змінювати наявний об'єкт так, щоб він забезпечив необхідні інвесторові ресурси;

3) не знайдено об'єкт, який навіть у разі його зміни забезпечив би суб'єктові необхідні ресурси. У ситуації, що склалась, інвестор приймає рішення про створення нового, не існуючого до цього об'єкта (як підприємства, так і наукового проекту чи напряму прикладних або технологічних досліджень). У цьому разі інвестор виступає як новатор ще більшою мірою, ніж за попередніх ситуацій [2].

Перший варіант відповідає інвестиційній діяльності, як вона трактується в переважній більшості джерел [3; 4].

Другий є не чим іншим, як інноваційною діяльністю, як її розуміє Й. Шумпетер, котрий виділив п'ять типів інновацій:

а) виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими особливостями;

б) впровадження нового засобу виробництва, в основі якого – не обов'язково нове наукове відкриття, а використаний новий підхід до комерційного використання продукції;

в) освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

г) залучення нових джерел сировини і напівфабрикатів незалежно від того, чи існували ці джерела до цього;

д) введення нових організаційних та інституційних форм, наприклад створення монопольного становища або ослаблення монопольної влади іншого підприємства [5].

Третій із наведених варіантів результату пошуку інвестором об'єкта є радикальним й адаптивним інноваціям (нововведенням) у

визначенні Р. Розвела [6]. Радикальні інновації – це створення таких нових виробів або процесів, що, можливо, приводять до нового роду занять або навіть нової технологічної парадигми, тоді як адаптивні – це технологічно нові вироби (технології, процеси) або їх удосконалення в межах установлених бізнес-структур. Зауважимо, що поділ інновацій на радикальні, адаптивні та покрокові (останні відповідають Шумпетерівським інноваціям) приймають й інші дослідники, він є досить зручним під час аналізу структури інвестиційно-інноваційного процесу як системного утворення [5].

Отже, як інноваційна, так і інвестиційна діяльність мають в основі один мотив: необхідність поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання наявного стану або розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який спроможний, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інвестиційно-інноваційний процес можна визначити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямованих на пошук, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем або розвитку.

Інвестиційно-інноваційний процес задовольняє всі основні ознаки системного утворення і є системним об'єктом у тому значенні, яке приписують системам в аналізі систем та синергетиці.

Це свідчить про те, що:

– інноваційні процеси необхідно аналізувати, оцінювати, прогнозувати, управляти ними тільки в нерозривному зв'язку з інвестиційними;

– основним системоутворюючим чинником в інвестиційно-інноваційному процесі є інформація.

Якщо інформаційне середовище буде слабким, то вести мову про системність інвестиційно-інноваційного процесу некоректно. У цьому разі порушується зв'язок між його рівнями і спостерігається ситуація, коли окремі компоненти розвиваються незалежними траєкторіями, нерідко всупереч один одному. Значною мірою така ситуація спостерігається в Україні та інших постсоціалістичних країнах, де за інерцією наука розвивається своїм шляхом, технології – своїм, а ринок потребує третього. Така різновекторність отримана певною мірою в спадок від планової економіки, коли інформаційні зв'язки між виробництвом, технологічним знанням і наукою були підмінені директивними вказівками та планами. Нині необхідно не стільки збільшити фінансування фундаментальної науки та прикладних досліджень, як налагодити дієві інформаційні зв'язки між різними рівнями інвестиційно-інноваційного процесу і зробити даний процес справді системним явищем.

На основі викладеного, зокрема розглянутих економічних характеристик, сформульовано таке визначення інвестиційно-інноваційної діяльності: інвестиційно-інноваційна діяльність – це об'єктивно обумовлений, системний, цілеспрямований процес реалізації комплексу заходів із метою отримання прибутку або соціального ефекту, що потребують економічного обґрунтування необхідних інвестицій, пошуку і вибору інвестиційних ресурсів для реалізації наукових розробок, принципово нових видів продукції, техніки й технологій.

Можна стверджувати про тісний взаємозв'язок між інноваційною та інвестиційною діяльністю підприємства. На кожній стадії інноваційного процесу потрібно мати певний обсяг інвестиційних ресурсів. Важливі також наявність єдиного контуру управління і замкненість фінансового циклу.

Оскільки інвестиції – важливий ресурс для успішного створення і освоєння інновацій, на кожному підприємстві для забезпечення цієї умови необхідно створювати раціональну, ефективну й обґрунтовану систему фінансування (рис. 1). Практика показує, що саме від своєчасності фінансування багато в чому залежить ефективність інноваційно-інноваційної діяльності підприємств.

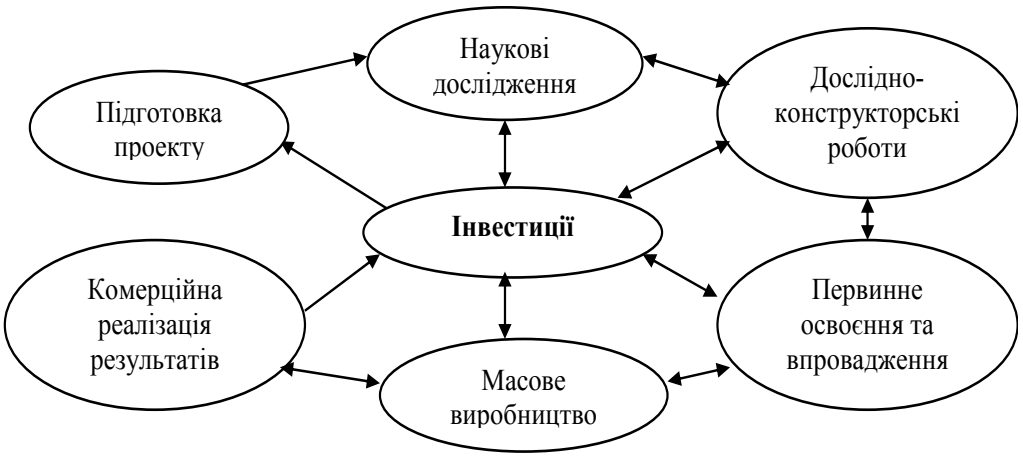

Рис. 1. Схема взаємозв'язку інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства

У процесі аналізу та оцінки інвестиційно-інноваційних проектів доцільно виділити його як окремий розділ комплексного економічного аналізу, оскільки аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності як напрям практичної діяльності повністю новий. Використання різних методик, прийомів і показників аналізу інновацій та інвестицій є загальноприйнятим у банківській, фондовій чи підприємницькій діяльності. Однак це ще не свідчить про завершеність розроблення теоретико-методологічних основ аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як окремого напряму. Зокрема, використовують тільки окремі організаційно-методичні питання аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності й оцінювання показників ефективності проектів, оптимізації портфельних інвестицій, дохідності операцій із конкретними фінансовими активами, інвестиційної чутливості та забезпечення беззбитковості. У зв'язку із цим доцільно теоретично обґрунтувати комплексний підхід до сутності та змісту аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності та виділити його як окремий напрям у загальній системі економічного аналізу.

Взаємозв'язкок та обґрунтування ступеня залежності між аналізом інвестицій та інновацій у межах єдиного аналізу рекомендовано виявляти з використанням таких кваліфікаційних ознак, як мета, об'єкти, суб'єкти, види та інформаційна база аналізу, користувачі інформацією, тривалість аналітичних заходів, застосування методів і прийомів аналізу. З одного боку, відмінність у визначенні мети, об'єктів і певною мірою суб'єктів аналізу, а також у тривалості й масштабах проведення аналітичних заходів дають підстави виділяти порівняно самостійні напрями аналізу: аналіз інвестицій і аналіз інновацій. З іншого боку, йдеться про взаємопов'язані економічні явища, які об'єднані в загальному процесі, крім того, подібність інформаційної бази аналізу, користувачів інформації, його видів, основних підходів до організації і методики об'єднують ці два напрями в межах єдиної концепції розуміння сутності та змісту аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності. Організаційно-методичними основами будь-якого дослідження є вхідні положення конкретної науки або її результати, отримані на основі досліджень, їх наукове обґрунтування, системність і комплектність аналітичних заходів, доцільність та оптимальність для прийняття раціональних управлінських рішень, оперативність отримання вихідних аналітичних даних, кількісна визначеність, варіантність, порівняність результатів аналізу. Доцільно детально зупинитися на такому загальнометодологічному принципі аналізу, як системність.

Дотримання цього принципу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності підтверджує його належність до такої системи, яка охоплює логічні взаємопов'язані складові елементи нижчого рівня і водночас є невід'ємною частиною системи вищого рівня, в якій аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності взаємодіє з іншими підсистемами. Вивчення кожного об'єкта аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як системи, дослідження його логічної цілісності та виявлення різних типів зв'язку всередині цього об'єкта є основою системного підходу як одного з напрямів методологічного наукового пізнання.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у будівництві – це міждисциплінарна наука, в якій синтезуються знання в галузі економіки будівництва, інвестиційного, інноваційного аналізу, теорії інвестицій, проектного, економічного аналізу, інвестиційного та інноваційного менеджменту, інвестицій у нерухомість, загальної економічної теорії, фінансового менеджменту, стратегічного управління, банківської і страхової справи, бухгалтерського обліку.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у будівництві використовують для розроблення та оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Концепція аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності базована на методах і процедурах економічного аналізу, орієнтованих на розроблення і просування альтернативних варіантів інвестиційно-проектних рішень, визначення масштабів та сили впливу факторів ризику, а також їх порівняння з обраними критеріями ефективності.

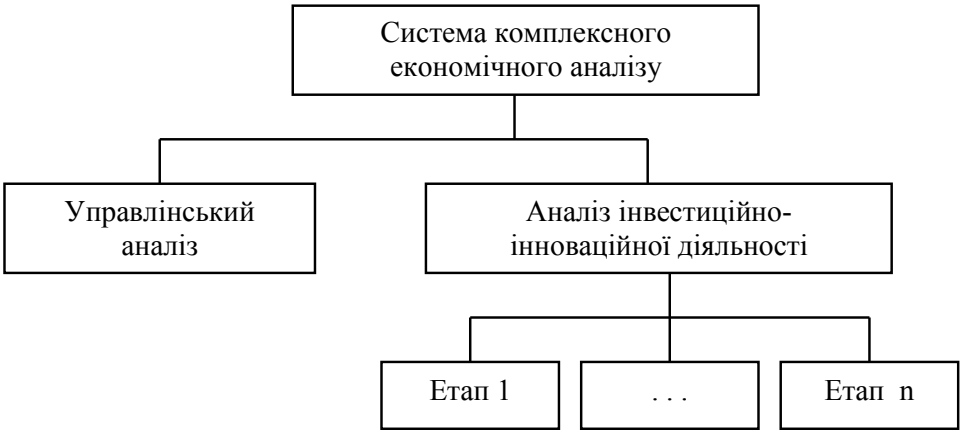

Рис. 2. Реалізація системного підходу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності

Необхідність використання системного підходу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності виникає тоді, коли: у розв'язанні проблеми передбачено пов'язання різних цілей (розширення виробництва, залучення фінансових ресурсів, оновлення основних засобів, створення робочих місць та інше); здійснюється нове будівництво; приймають рішення в умовах ризику та невизначеності; є потреба в обґрунтуванні довготермінових управлінських рішень.

Для визначення і представлення системи як єдиного цілісного напряму її необхідно структуризувати. Структура системи дає змогу впорядкувати окремі її елементи і взаємозв'язки між ними. Система є визначеною ступінчатою ієрархічною конструкцією. На нашу думку, аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності може бути представлений, з одного боку, як невід'ємна частина системи вищого рівня, а з іншого – як цілісна система, котра володіє власною внутрішньою структурою. Таке системне розуміння аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності дає змогу побудувати таку ієрархічну конструкцію (рис. 2).

В економічній науці далеко неоднозначно подано аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємодії з іншими етапами комплексного економічного аналізу. На нашу думку, тут можна виділити два підходи. Перший базований на розгляді аналізу інвестиційно-інно-

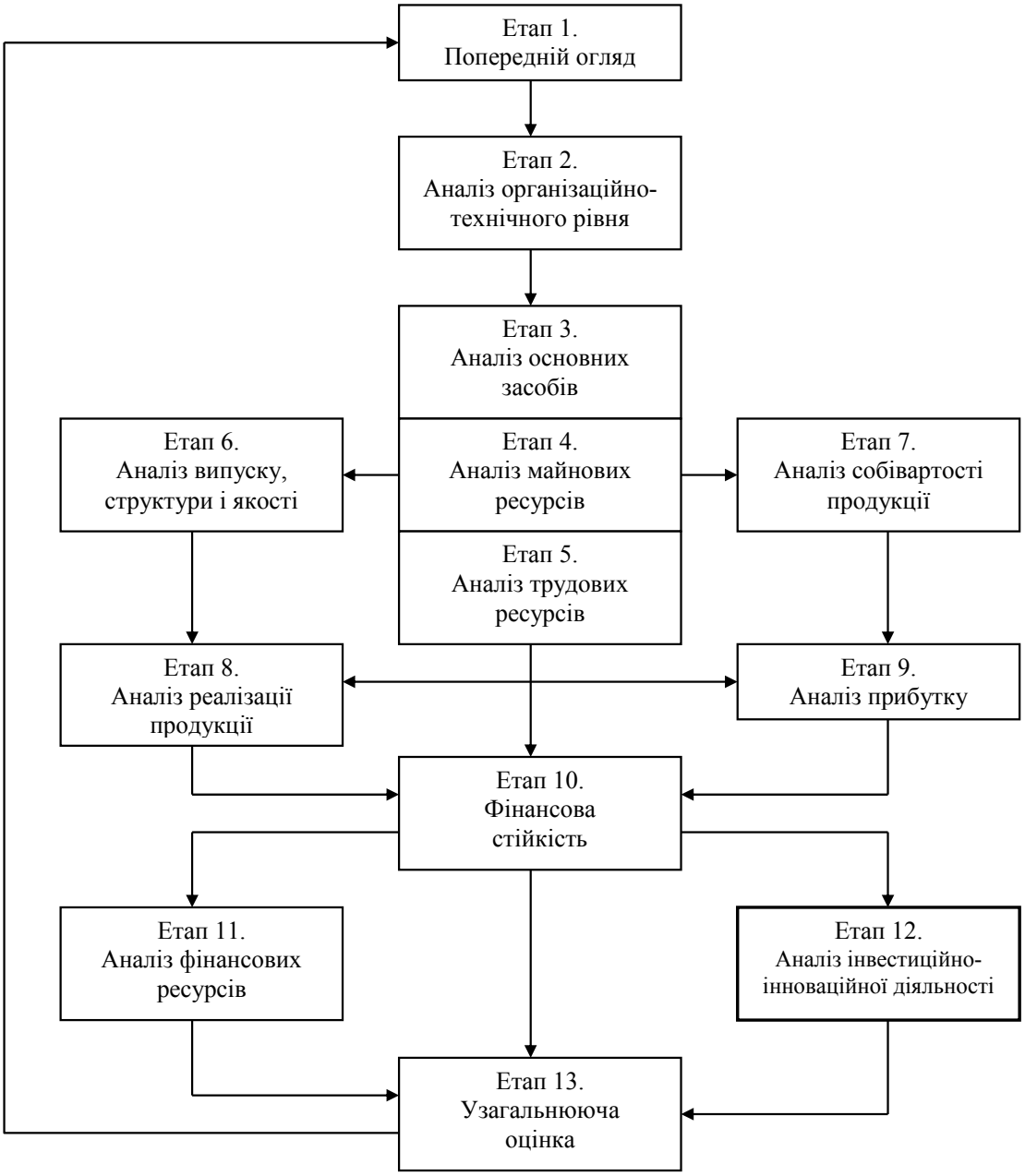

Рис. 3. Загальна схема і взаємозв'язок окремих етапів у системі комплексного економічного аналізу

ваційної діяльності як самостійного етапу, в якому автори досліджують увесь комплекс питань, пов'язаних з обґрунтуванням інвестиційної та інноваційної діяльності. Другий підхід передбачає розмежування завдань, окреслених перед аналізом інвестиційно-інноваційної діяльності та іншими складниками комплексного економічного аналізу, разом із тим він у самостійний напрям не виділений.

Уважаємо, що другий підхід в умовах ринкової економіки і конкуренції не зовсім прийнятний до неефективної оцінки й аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності має бути окремим етапом, взаємопов'язаним з іншими етапами комплексного аналізу. Схема окремих етапів у системі комплексного економічного аналізу подана на рис. 3.

Обґрунтовуючи схему на користь даної структури комплексного економічного аналізу, можна зробити такі висновки. Визначальним ступенем інвестиційно-інноваційної активності суб'єкта господарювання є рівень його фінансової стійкості, що показує взаємозв'язок між етапами 10, 11 та етапом 12. Це пов'язано, насамперед, з оцінкою кредитоспроможності потенційного позичальника (можливостями залучення підприємством додаткового капіталу залежно від його кредитного рейтингу), наявністю власних фінансових ресурсів, потребою впровадження нових технологій, рівнем фінансового ризику, аналізом ефективності поточної (операційної) діяльності. Не менш важливими причинами, що підштовхують підприємства, у т. ч. підприємства будівельного комплексу, цілеспрямовано здійснювати інвестиційно-інноваційну діяльність, є прагнення досягти переваг на рівні зниження витратоємності на випуск продукції. Крім того, важливими складниками аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності є показники збуту продукції та її собівартості, що підтверджує взаємозв'язок між етапами 7, 8 й етапами 11 і 12. Оскільки прибуток може служити джерелом фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, випливає взаємозв'язок між етапами 9, 11 й етапом 12. Взаємозв'язок між етапами 11 і 12 свідчить про доцільність нагромаджувати виробничо-економічний потенціал підприємства чи спрямувати наявні кошти на споживання.

Необґрунтовано прийняті рішення можуть призвести до зниження інвестиційної активності, спаду продуктивності праці та зростання плинності висококваліфікованих кадрів, зниження інвестиційної привабливості на ринку капіталів. Таким чином, оптимізація інвестиційно-інноваційних рішень має бути тісно залежною від результатів аналізу й оцінки фінансових ресурсів.

У процесі дослідження синтетичних і аналітичних показників аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно показати взаємозв'язок між основними їх групами, розробити схему й послідовність їх аналізу як сукупності локальних аналізів і впливу результатів кожної окремої групи показників на узагальнюючі показники оцінки соціально-економічної ефективності.

Використовуючи системний підхід в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності, представимо його не тільки як частину структури вищого рівня, а й як цілісну систему, що об'єднує логічно взаємопов'язані між собою напрями. Разом із тим кожний елемент цієї системи можна буде представити як підсистему взаємозв'язку синтетичних і аналітичних показників. Розроблена схема окремих етапів і механізм взаємодії узагальнюючих показників у системі аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності відображені на рис. 4.

Через визначення стратегічних цілей інвестиційно-інноваційної діяльності шукають конкретні напрями вкладення капіталу й обґрунтування потреби реалізації даних заходів (етап 1 – етап 2). На наступному етапі 3 необхідно обґрунтувати оптимальну структуру джерел фінансування в межах оцінки інвестиційної привабливості кожного варіанта капітальних вкладень; йдеться про аналіз ціни інвестиційного капіталу (етап 4). Перспективний аналіз і оцінка проектних грошових потоків (етап 5) займають важливе місце в інвестиційно-інноваційному аналізі. Від точності й об'єктивності отриманих результатів (етап 5) залежить у подальшому прийнятність проекту, який розробляють. Використовуючи кількісні й якісні параметри майбутнього грошового потоку, оцінюють узагальнюючі показники ефективності реалізації проекту, в основі яких ураховують відповідний ступінь ризику (етап 7), рівень інфляції та оподаткування.

За обмеженості інвестиційного бюджету виникає проблема вибору кількох проектів, у межах інвестиційно-інноваційного аналізу передбачають аналіз інвестиційного портфеля (етап 9). Враховуючи послідовність комплексного інвестиційно-інноваційного аналізу, дослідження причин одержання тих чи інших результативних показників у процесі аналізу і впливу на них зовнішніх та внутрішніх факторів виділяють перспективний аналіз (етап 1 – етап 9), оперативний аналіз (етап 10) і ретроспективний аналіз (етап 11).

Основними відмінностями та особливостями аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності є такі:

1. Кількість показників. Під час аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно використовувати, на відміну від більшості інших розділів економічного аналізу, невелику кількість показників, оскільки наслідком застосування складної системи показників є величезні витрати робочого часу на збір інформації для розрахунків величин, які в остаточному підсумку виявляються незручними для інтерпретації. Чим зрозуміліші та практичніші показники ефективності інновацій, тим більше

шансів установити розумні значення цільових величин і розробити грамотні стратегії для їхнього досягнення.

2. Актуальність розрахунків. В умовах економічної нестабільності аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності, на відміну від інших розділів економічного аналізу, створює об'єктивну базу даних для прийняття управлінських рішень, що, без сумніву, сприяє зниженню ризиків інвестиційно-інноваційних проектів.

3. Більшість інвестиційно-інноваційних проектів є довготерміновими і тому потребують нових підходів до оцінки їх ефективності, зокрема з урахуванням ситуаційного підходу та ін.

4. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності допомагає обґрунтовано розподіляти ресурси між корпоративною системою управління ідеями та інноваційними ініціативами.

Відповідно до рекомендацій ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку), у закордонній практиці застосовують такі показники оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства: чистий дисконтований дохід; внутрішня норма прибутку, або коефіцієнт дисконтування; проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автоном-

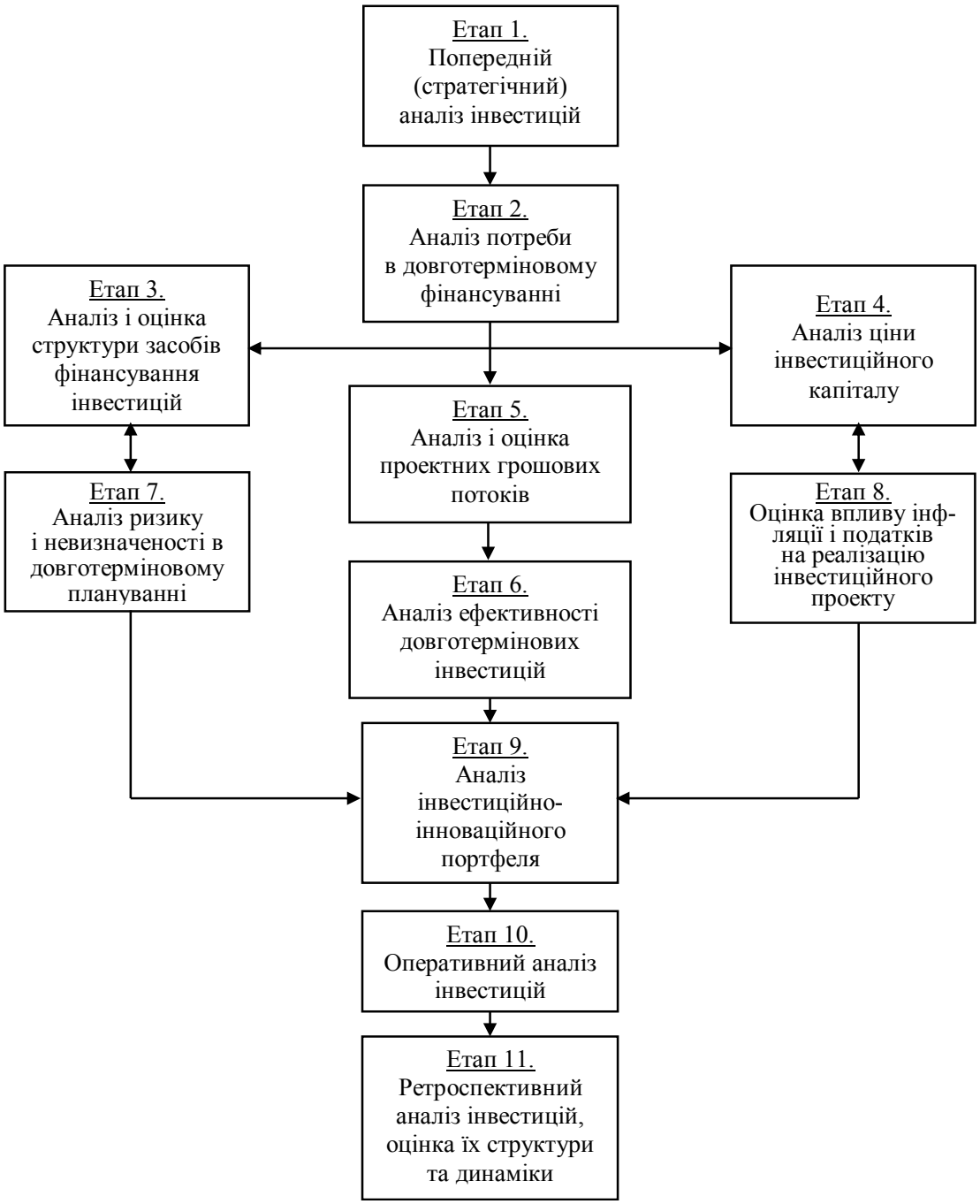

Рис. 4. Схема взаємозв'язку окремих етапів аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності

ності проекту; коефіцієнт поточної ліквідності; термін окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інвестиційно-інноваційного проекту [8]. На нашу думку, поданий перелік показників є неповним, його потрібно доповнити.

Висновки. Проаналізовано неоднозначні трактування аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємодії з іншими етапами комплексного економічного аналізу. При цьому виділено два підходи: перший базується на розгляді аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як самостійного етапу, який охоплює весь комплекс питань, починаючи з обґрунтування доцільності інвестиційної та інноваційної діяльності і закінчуючи оцінюванням її ефективності; другий передбачає розмежування завдань, поставлених перед аналізом інвестиційно-інноваційної діяльності та іншими складниками комплексного економічного аналізу, разом із тим у самостійний напрям він не виділяється. В умовах ринкової економіки і конкуренції більш прийнятним для оцінки й аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є перший підхід: аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно розглядати як окремий етап комплексного економічного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Микитюк П.П. Інвестиційно-інноваційний менеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2015. – 452 с.
2. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я.Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 354 с.
3. Башнянин Г.І. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства в конкурентному середовищі / Г.І. Башнянин, Л.В. Іванець, Т.В. Футало. – Львів : Новий Світ, 2006. – 176 с.
4. Гриньова В.М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : [монографія] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда ; за заг. ред. В.М. Гриньової. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 462 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.
6. Lubit R. Tacit Knowledge and Knowledge Management: the Keys to Sustainable Competitive Advantage [Text] / R. Lubit // Organizational Dynamics. – 2001. – 29 (4). – P. 164–178.
7. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання / О.М. Ястремська. – Харків : ХДЕУ, 2004. – 471 с.
8. Яцков В. Инновационный путь развития в условиях экономических реформ / В. Яцков // Проблемы науки. – 2002. – № 7. – С. 240–246.

УДК 65.012.34:005.21:621

Гуржій Н.М.
доктор економічних наук,доцент,
професор кафедри менеджменту організацій і логістики
Запорізького національного університету

Оверченко А.І.
студент
Запорізького національного університету

ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИБОРУ ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

THE LOGISTIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ESTIMATION AS A BASIS OF ITS LOGISTIC STRATEGY CHOICE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність логістичного потенціалу підприємства. Проаналізовано вплив потенціалу на вибір логістичної стратегії та послідовність його оцінки. Визначено основні показники, на основі яких ґрунтується оцінка логістичного потенціалу. Розглянуто процес оцінки показників логістичного потенціалу на конкретному прикладі. Запропоновано механізм реалізації логістичної стратегії на основі цієї оцінки.

Ключові слова: стратегічне управління логістикою, логістичний потенціал, логістична стратегія, оцінка потенціалу, показники логістичної діяльності, логістичний бізнес-план.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность логистического потенциала предприятия. Проанализированы его влияние на выбор логистической стратегии и последовательность его оценки. Определены основные показатели, которые являются основой для оценки логистического потенциала. Рассмотрен процесс оценки показателей логистического потенциала на конкретном примере. Предложен метод реализации логистической стратегии на основе этой оценки.

Ключевые слова: стратегическое управление логистикой, логистический потенциал, логистическая стратегия, оценка потенциала, показатели логистической деятельности, логистический бизнес-план.

ANNOTATION

The essence of the logistic potential of the enterprise is defined in this article. Its influence on logistic strategy choice and consistency of its estimation are analyzed. The basic indices for logistic potential estimation are defined. The process of logistic activity estimation is considered by the concrete example. The method of logistic strategy realization is suggested.

Keywords: strategic management of logistics, logistic potential, logistic strategy, potential estimation, logistic activity indices, logistic business plan.

Постановка проблеми. В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд із ресурсним розглядаються й інші аспекти структури. Сучасні умови функціонування складних соціально-економічних систем господарювання свідчать про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливлюють ефективне подолання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, накопиченням понаднормативних запасів матеріалів та готової продукції, закономірно призводить до втрати потенціалу, зокрема логістичного.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження сутності категорій «потенціал», «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як О. Балацький, Б. Бачевський, Л. Головкова, Н. Краснокутська, Є. Лапін, В. Савченко, О. Федонін тощо. Дослідженню структури логістичного потенціалу присвятили свої роботи О. Ареф'єва, Є. Лапін, О. Логвінова, І. Савенко та ін. Однак значення логістичного потенціалу підприємств та його вплив на формування ефективної логістичної стратегії залишились поза увагою науковців, що свідчить про недостатню кількість досліджень у цій сфері. Саме це зумовлює актуальність теми статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, але не враховує наявність різноманітних кількісних складників. Потрібно зазначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики поняттю «потенціал підприємства», а особливо «логістичний потенціал».

Варто також зауважити, що більшість підприємств мають неефективну логістичну систему через невміння правильно оцінювати власний логістичний потенціал та впроваджувати ефективну логістичну стратегію на основі отриманих під час такої оцінки результатів.

Мета статті полягає у визначенні поняття «логістичний потенціал підприємства», особливостей та методів його оцінки, а також шляхів упровадження логістичної стратегії на основі результатів аналізу логістичного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, стратегічне управління – це область менеджменту, яка спрямована на довгострокові цілі та дії підприємства щодо створення та утримання конкурентних переваг, здатних

забезпечити йому прибуток у довгостроковій перспективі.

Відповідно, стратегічне управління логістикою – це діяльність, яка пов'язана з постановкою довгострокових цілей, розробкою та реалізацією завдань логістичної системи підприємства, які дають можливість підприємству досягти своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям та факторам зовнішнього середовища.

Однією з найважливіших складових частин стратегічного управління логістикою є планування, яке представляє собою набір дій, рішень керівництва, які призводять до розробки логістичних стратегій.

Логістична стратегія є основним засобом ефективного формування та реалізації логістичних процесів підприємства. Логістичну стратегію більшість авторів визначає як стратегію підприємницької структури, тобто узагальнену модель дій, необхідних для досягнення довгострокових цілей шляхом координації та розподілу ресурсів [8].

На вибір тієї чи іншої логістичної стратегії впливає логістичний потенціал підприємства, а саме:

– конфігурація та потужність логістичної мережі;

– організаційна структура логістичного управління;

– технологія координації логістичних процесів;

– стратегічні взаємовідносини;

– якість логістичного сервісу;

– система управління запасами та перевезеннями;

– логістична інформаційна система;

– організація допоміжних процесів [3].

Таким чином, під логістичним потенціалом підприємства мається на увазі динамічно збалансована система ресурсів та компетенцій, ефективність використання яких визначає можливість підприємства створювати нову вартість для забезпечення його розвитку.

Поряд із поняттям «логістичний потенціал» виокремлюють поняття «стратегічний розвиток логістичного потенціалу», в основу якого покладено здатність підприємства до покращення його фактичних можливостей через реалізацію внутрішніх резервів розвитку та можливостей зовнішнього середовища. Цей підхід дає змогу розглянути логістичний потенціал підприємства в аспекті його розмірів, структури, характеристик, рівня завантаження та ефективності відтворення як об'єкта управління.

Під управлінням стратегічним розвитком логістичного потенціалу підприємства також розуміється процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на оцінку та реалізацію можливостей удосконалення потенціалу підприємства з метою створення нової вартості і забезпечення стратегічного розвитку підприємства на засадах логістики (рис. 1).

Процес управління стратегічним розвитком логістичного потенціалу підприємства необхідно розпочинати з формулювання місії підприємства та встановлення логістичних цілей, які дають змогу сформувати логістичну стратегію.

Аналіз логістичного потенціалу підприємства доцільно проводити в такій послідовності:

1) визначити відносні показники для аналізу потенціалу підприємства;

2) розподілити показники за групам и та графічно представити їх динаміку у часі;

3) провести аналіз потенціалу підприємства та виявити проблемні ділянки [7].

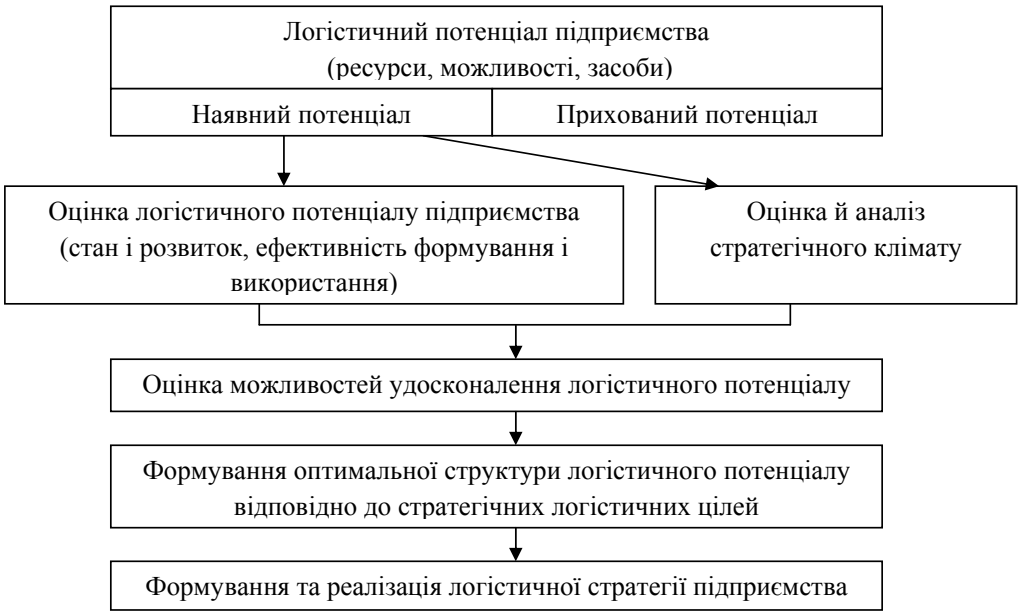

Рис. 1. Послідовність оцінки логістичного потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі [5]

Погоджуючись з Н.М. Тюріною, І.В. Гой, І.В. Бабій, оцінка логістичного потенціалу повинна ґрунтуватись на системі таких показників:

1. коефіцієнт задоволення потреби (ефективність матеріального потоку на вході), що відображає рівень забезпеченості потреб підприємства у матеріальних ресурсах за обсягом, якістю та кількістю асортиментних груп;

2. коефіцієнт рівномірності поставок продукції на підприємство (інтенсивність матеріального потоку на вході, показник роботи постачальників);

3. коефіцієнт співвідношення вхідних та вихідних односторонніх матеріальних потоків, який характеризує ефективність використання матеріальних ресурсів під час виробництва продукції;

4. коефіцієнт співвідношення запасів та вхідного матеріального потоку характеризує співвідношення планованого рівня матеріальних запасів на підприємстві до фактичного обсягу поставок продукції на підприємство;

5. коефіцієнт співвідношення запасів та вихідного матеріального потоку показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період;

6. коефіцієнт якості обслуговування споживачів, який можна визначити за допомогою, наприклад, показника досконалого обслуговування (OTIF: on time, in-full, error-free). Для цього підприємству необхідно оцінити такі показники рівня задоволення потреб споживачів продукції, як:

– показник надійності (своєчасності) поставок підприємством;

– показник комплектності послуг;

– показник безпомилковості надання послуг;

7. коефіцієнт безвідмовності обслуговування споживачів продукції характеризує рівень надійності (оперативності) обслуговування споживачів продукції;

8. коефіцієнт завантаженості потужностей логістичних об'єктів характеризує ефективність використання складських площ, транспорту, обладнання тощо [2].

Оцінити логістичний потенціал підприємств можна за формулою середньої геометричної простої на основі показників, що описано вище:

$$Ілл = \sqrt[n]{П_i^n} = \sqrt[n]{Кефек \times Крівн \times Квх/вих \times ... \times Кі}, \quad (1)$$

де $I_{лп}$ – інтегральний показник логістичного потенціалу;

K_i – і-й показник логістичного потенціалу;

n – кількість показників.

Залежно від отриманих значень рівень логістичного потенціалу може бути низьким (до 0,4), середнім (0,4-0,6), високим (0,6-0,8) та дуже високим (від 0,8).

Практичний досвід показує, що логістичний потенціал підприємства визначається сукупністю цілої низки факторів, у тому числі якістю й обсягом наявних на підприємстві ресурсів, оскільки вони безпосередньо впливають на параметри економічних потоків підприємства, здібностями співробітників ефективно виконувати логістичні операції, інноваційними здібностями, тобто здатністю підприємства до різного роду змін, інформаційними та фінансовими можливостями тощо.

Під час розробки методики оцінки логістичного потенціалу підприємства слід виходити з того, що найбільш адекватним за наявних економічних умов буде такий методичний підхід, який би враховував системний характер логістичного потенціалу [6].

Логістичний потенціал підприємства варто розглядати з позиції стратегічного управління. Він може включати в себе систему характеристик, які розкривають умови логістичної діяльності та спрямованість на досягнення поставленої мети, тому логістичний потенціал – це результат взаємодії ресурсів та логістичних можливостей підприємства.

Під час формування логістичного потенціалу підприємства важливо чітко визначити його складові елементи. При цьому на даний момент виокремлюють дві ресурсні позиції. Перша розглядає потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Особливість другої ресурсної позиції полягає у трактуванні потенціалу як сукупності ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ [4].

Сьогодні найчастіше використовується технологія розрахунку рівня розвитку логістичного потенціалу, за якою рівень розвитку потенціалу кожної функціональної області логістики визначатиметься оптимальністю її взаємодії з наступною функціональною областю впродовж руху логістичного потоку.

Під час формування логістичного потенціалу варто також розробляти інформаційний алгоритм, який би давав можливість визначати не лише загальний логістичний потенціал, але й визначати окремі його складники, що потребують певних змін [1].

Відповідно, наприкінці оцінки логістичного потенціалу підприємства необхідно зробити певні висновки, що в практичній діяльності зводяться до вибору, формування та реалізації логістичної стратегії. Своєю чергою, такі стратегії мають вироблятися залежно від зовнішніх і внутрішніх змінних (необхідності змін, вимог логістики, залежності від інших підприємств, галузі діяльності тощо).

Сучасною проблемою вітчизняних виробничих підприємств залишається невміння впроваджувати логістичні підходи в діяльність та розробляти логістичну стратегію відповідно до власного логістичного потенціалу.

Одним із таких підприємств є «Запорізький титаномагнієвий комбінат», виробнича сфера якого є дуже широкою. Основа його асортименту – губчастий титан, який реалізується як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

Оцінку логістичного потенціалу «ЗТМК» можна провести на основі розглянутих вище показників та проаналізувати їх в динаміці (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка логістичного потенціалу ТОВ «ЗТМК» за 2013–2015 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт задоволення потреби	0,8	0,89	0,94
Коефіцієнт рівномірності поставок	3,5	3,2	3,7
Коефіцієнт співвідношення вхідних та вихідних потоків	0,08	0,01	0,01
Коефіцієнт співвідношення запасів та вхідного потоку	0,98	0,97	0,87
Коефіцієнт якості обслуговування	0,8	0,95	0,9
Коефіцієнт безвідмовності обслуговування	0,9	0,78	0,85
Коефіцієнт завантаженості потужностей	0,75	0,8	0,8
Інтегральний показник логістичного потенціалу	0,77	0,6	0,6

Отже, як можна побачити, логістичний потенціал розглянутого підприємства є високим, що говорить про можливість упровадження ефективної логістичної стратегії і, як наслідок, підвищення ефективності логістичної діяльності.

В організаційній структурі «ЗТМК» відділ логістики відсутній, тому підприємство не має можливості проконтролювати та ефективно організовувати матеріальні та інформаційні потоки. Це є суттєвим недоліком комбінату, адже за наявності такого відділу та правильної організації логістичних операцій підприємство мало б змогу економити кошти та час.

Хоча навіть за відсутності управління логістикою на «ЗТМК» логістичні процеси на підприємстві все ж таки відбуваються.

Наприклад, функції закупівельної логістики на комбінаті виконуються фахівцями відділу постачання. Матеріальне забезпечення відбувається на основі дійсного споживання, тобто запаси поповнюються та утримуються на такому рівні, щоб вони могли задовольнити потреби підприємства у матеріалах.

Реалізація функцій розподільчої логістики покладена на відділ збуту. Одним з основних завдань відділу є вибір та формування каналів розподілу.

Управління складами та відповідними логістичними процесами знаходиться під контролем складського господарства.

Розглядаючи транспортну логістику на «ЗТМК», варто зазначити, що підприємство не має транспорту, що доставляв би продукцію споживачу або роздрібним організаціям. Цей процес відбувається за кошти покупців продукції. Комбінат контролює лише процес відвантаження.

Процеси, пов'язані з інформаційними потоками на комбінаті, звичайно, також присутні, проте вони не контролюються жодним підрозділом. Уся наявна на підприємстві інформація відповідно до її призначення передається з відділу у відділ, і це ускладнює процес документообігу.

Сервісна логістика на комбінаті не представлена взагалі.

Оскільки на підприємстві відсутня система стратегічного управління логістикою, то варто зазначити, що це зумовлює проблеми логістичної діяльності на комбінаті.

По-перше, більша частина логістичних витрат – це витрати на утримання запасів (48%). Для того щоб скоротити загальні витрати, необхідно постійно контролювати рівень запасів, що зберігаються, і не допускати перевищення нормативних значень.

По-друге, недоліком управління логістичною діяльністю у виробництві є неповне використання виробничих потужностей, а саме на 80%.

По-третє, збутова діяльність комбінату характеризується нерівномірністю: аналіз товарного портфелю засвідчив, що підприємство має значну частину продукції з високою собівартістю та без можливостей її зниження.

З огляду на все вищеперераховане, можна зробити висновок, що через відсутність стратегічного управління логістикою на підприємстві виникає низка суттєвих недоліків у діяльності.

Враховуючи всі проблемні ділянки комбінату, керівництву підприємства доцільно створити відділ логістики, а також оцінити наявний логістичний потенціал та розробити дієву логістичну стратегію для підприємства і своєчасно її адаптовувати до вимог мінливого ринкового середовища.

Незважаючи на те що кожна логістична стратегія є унікальною, існує низка внутрішніх етапів, які має пройти будь-яке підприємство для її побудови:

1. Етап конфігурації логістичної мережі. Включає визначення її структури, логістичних ланцюгів, кількісного та якісного складу ланок логістичної мережі, дислокації логістичних інфраструктурних потужностей.

2. Етап розробки організаційної системи логістичної мережі. Вибір варіанту організаційної структури служби логістики або вирішення питання про її можливий реінжиніринг.

3. Етап розробки напрямів і технологій координації.

4. Етап визначення стратегічних вимог до якості продукції та споживчого логістичного сервісу.

5. Етап створення інтегрованої системи управління запасами та вибору логістичної інформаційної системи.

Серед ключових логістичних стратегій, що застосовуються підприємствами сьогодні, можна виокремити такі:

– стратегія мінімізації загальних логістичних витрат (струнка);

– стратегія поліпшення якості логістичного сервісу (динамічна);

– стратегія мінімізації інвестицій у логістичну інфраструктуру;

– логістичний аутсорсинг;

– стратегія логістичного партнерства [3].

Проте, на жаль, сучасною проблемою вітчизняних виробничих підприємств залишається невміння впроваджувати логістичні підходи в діяльність та розробляти логістичну стратегію відповідно до власного логістичного потенціалу.

Що стосується «ЗТМК», то для підприємства найбільш доцільною є стратегія мінімізації логістичних витрат, яка передбачає:

– оптимізацію операційних логістичних витрат за окремими видами діяльності комбінату;

– оптимізацію рівня запасів у логістичній системі;

– вибір оптимальних варіантів «складування – транспортування».

Наступним кроком після оцінки та аналізу логістичного потенціалу підприємства, вибору його логістичної стратегії є впровадження цієї стратегії. На цьому етапі необхідно сформулювати чіткий план реалізації стратегії. Як показує досвід вітчизняних підприємств, що успішно використовують елементи логістики, найефективнішим є розробка логістичного бізнес-плану, що обов'язково має включати такі елементи:

1. Загальне резюме. У цьому пункті підприємство має чітко визначити логістичну стратегію, окреслити її мету та методи досягнення основних цілей.

2. Оцінка логістичного потенціалу. Підприємство має постійно аналізувати наявні показники логістичної діяльності та порівнювати їх із запланованими (бажаними) показниками. Відповідно, підприємство має постійно аналізувати причини зміни цих показників, корегувати план дій та приймати ефективні управлінські рішення.

3. Мета та завдання. Відповідно до потенціалу, стратегії та окремих цілей цього плану, підприємство має розробляти систему конкретних дій щодо реалізації логістичної стратегії та отримання найкращих результатів. Серед таких заходів, наприклад, може бути створення відділу транспортної логістики. У такому разі підприємство має розробити конкретні кроки реалізації цього заходу, а саме створення відповідних посад в організації, визначення технологій під час обробки замовлень та відправлень вантажів, координацію діяльності відділу та його взаємодію з іншими відділами організації тощо.

4. Планування ресурсів. Майже кожна зміна в організації потребує витрат ресурсів із боку підприємства, тому логістичний план має передбачити та запланувати необхідні витрати ресурсів (матеріальних, фінансових, людських тощо). Також необхідно визначити, які з ресурсів уже є на підприємстві, а які необхідно залучити із зовнішніх джерел.

5. Витрати. Підприємство має розрахувати обсяг витрат на реалізацію як кожного окремого заходу цього плану, так і логістичної стратегії в цілому. Підприємство має розуміти, що витрати на реалізацію таких заходів мають бути меншими за очікуваний економічний ефект. У разі якщо підприємство не може дозволити собі реалізацію всіх запланованих заходів одночасно, необхідно розподілити їх за пріоритетністю та встановити часові межі. Таким чином, підприємство зможе досягти поставлених цілей без загрози погіршення фінансового стану та інших ризиків.

Варто зазначити, що під час формування ефективної логістичної стратегії, крім логістичного потенціалу, обов'язково необхідно врахувати чинники зовнішньої ситуації на ринку і внутрішнього стану підприємства, структурні особливості, а також фінансовий стан підприємства.

Висновки. Отже, для будь-якого підприємства вкрай необхідним є своєчасний аналіз логістичного потенціалу, управління його розвитком та використання наявних можливостей у процесі розробки логістичної стратегії. Оцінка логістичного потенціалу на прикладі промислового підприємства показала наявність значної кількості проблем у його діяльності. Враховуючи це, було розроблено рекомендації щодо вдосконалення логістичної системи на підприємстві. По-перше, керівництву підприємства доцільно створити відділ логістики, а також оцінити наявний логістичний потенціал та, по-друге, розробити дієву логістичну стратегію для підприємства і своєчасно її адаптовувати до вимог мінливого ринкового середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грицуленко С.І. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / С.І. Грицуленко. – О. : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 99 с.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / Н.В. Касьянова [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2004. – 287 с.
4. Тюріна Н.М. Логістика : [навч. посіб.] / Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 392 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
6. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування : [підручник] / Н.І. Чухрай – Львів : Львівська політехніка, 2006. – 292 с.
7. Шандрівська О.Є. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи : [навч.-метод. посіб.] / О.Є. Шандрівська, В.В. Кузяк, Н.І. Хтей. –Львів : Львівська політехніка, 2014. – 195 с.
8. Шевців Л.Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : [монографія] / Л.Ю. Шевців, І.І. Петецький. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 244 с.

УДК 330.8:338.58

Дудик І.Ю.
студент, магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

Шульга В.М.
кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету технологій та дизайну

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF STRATEGIC COST MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретико-методичні питання формування стратегічного управління витратами в сучасних умовах розвитку економіки. Розкрито місце та роль стратегічного управління витратами в системі стратегічного управління. Розглянуто послідовність процесу стратегічного управління витратами на підприємстві. Обґрунтовано систему контролю витрат підприємства. Доведено, що система стратегічного управління витратами спрямована на забезпечення реалізації стратегічних завдань підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Ключові слова: стратегія, витрати, конкурентоспроможність, управління, концепція, ефективність.

АНОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методические вопросы формирования стратегического управления расходами в современных условиях развития экономики. Раскрыты место и роль стратегического управления расходами в системе стратегического управления. Рассмотрена последовательность процесса стратегического управления расходами на предприятии. Обоснована система контроля расходов предприятия. Доказано, что система стратегического управления расходами направлена на обеспечение реализации стратегических заданий предприятия в условиях переменчивой внешней среды.

Ключевые слова: стратегия, расходы, конкурентоспособность, управление, концепция, эффективность.

ANNOTATION

The article deals with theoretical and methodological issues of the formation of strategic cost management in modern conditions of economic development. Opened position and role of strategic cost management into a strategic management system. Considered the sequence of the process of strategic cost management in the enterprise. Substantiated expenses of the enterprise control system. It is proved that the system of strategic cost management is aimed at ensuring the implementation of the strategic tasks of the enterprise in a volatile environment.

Keywords: strategy, costs, competitiveness, control, concept, efficiency.

Постановка проблеми. В умовах входу України до світового економічного простору підприємствам важливо мати змогу розвиватися за рахунок певних конкурентних переваг, тому вибір правильної стратегії має бути пріоритетом. Стратегічне управління витратами дає змогу побудувати ефективну конкурентоспроможну стратегію, яка забезпечить реалізацію товару чи послуг та швидке реагування на зміни зовнішніх факторів. Більшість підприємств використовують застарілі, малоефективні стратегії та методи, що зумовлює необхідність розгляду даної теми та побудови механізму стратегічного управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем стратегічного управління витратами приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних учених, серед них: Т. Адаменко, В. Кусатрьов, Н. Костецька, В. Шульга, Т. Дроздова, Г. Колісник, О. Дацій, Дж. Шанк, В. Савчук, Б. Мізюк, М. Портер та ін. [1–4].

Виділення невирішених раніше частин основної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності і структури стратегічного управління витратами. На господарську діяльність підприємств впливають різні фактори, як позитивні, так і негативні, тому процес формування стратегії для кожного підприємства різний. Б.М. Мізюк зазначає, що єдиної стратегії не існує, як не існує й єдиного методу стратегічного управління. Кожне підприємство обирає свої власні завдання розвитку, які мають довгостроковий характер та спрямовані на покращення результатів, підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності. Отже, насамперед необхідно сформулювати ефективну систему управління витратами і на її основі побудувати стратегію, беручі до уваги індивідуальні фактори та чинники, що впливають на підприємство.

Мета статті полягає у дослідженні основних напрямів концепції стратегічного управління витратами та доцільності її практичного використання на сучасних підприємствах в умовах підвищеної конкуренції; розкритті місця та ролі стратегічного управління витратами в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція стратегічного управління витратами з'явилася досить недавно, але провідні консалтингові компанії рекомендують її до використання. Основні положення цієї системи лежать в основі стратегії підприємства та базуються на фундаментальних поняттях стратегічного менеджменту. Основні відмінності стратегічного управління витратами визначено розумін-

ням поведінки витрат, визначенням способів аналізу витрат та встановленням цілей аналізу.

Найбільш популярною концепцією в економічній літературі є концепція, яка з'явилася в результаті об'єднання трьох напрямів стратегічного менеджменту:

– аналізу витратоутворюючих факторів;
– стратегічного позиціонування;
– аналізу ланцюжка створення вартості [4; 5].

За традиційного управління витратами аналіз витрат базується на концепції доданої вартості та передбачає аналіз витрат на одиницю продукції, тоді як із позиції стратегічного управління витратами аналіз витрат створюється на основі ланцюжка створення цінності з витрат на продукцію, де витрати на підприємстві є лише частиною. Отже, загальна увага приділяється тим ланкам вартісного ланцюга, які лежать за межами підприємства, але мають суттєвий вплив на витрати.

Згідно з теорією М. Портера, ланцюжок створення вартості – це набір взаємопов'язаних видів діяльності, що представляють собою весь процес виробництва та збуту продукту: забезпечення сировиною, виробництво продукту та просування на ринку [4]. Гарним варіантом для підприємства є оцінювання свого ланцюжка цінності порівняно з аналогічними ланцюжками цінності підприємств – суперників у певній сфері діяльності. Це можна зробити в декілька етапів:

– побудувати систему вартісних ланцюжків із виробництва продукції, виділивши при цьому вартісний ланцюжок підприємства;
– дослідити фактори, що впливають на всі види діяльності підприємства, провести стратегічний аналіз витрат;
– виявити конкурентні переваги та обґрунтувати альтернативні шляхи зниження витрат.

Роблячи висновки, слід зазначити, що аналіз вартісного ланцюжка дає змогу виявити місця виникнення витрат, причини їх виникнення та потенційні можливості зниження цих витрат.

Метою стратегічного управління витратами є побудова стратегії на основі зниження витрат підприємства. Ця мета може змінюватися залежно від вибору стратегічного позиціонування, розділяючись на два напрями: диференціацію та зниження витрат. Незалежно від напряму іноді можливе цілеспрямоване підвищення витрат у певній ланці вартісного ланцюжка з метою їх суттєвого зменшення в інших ланках або набуття конкурентної переваги.

Обираючи лідерство шляхом зниження витрат, підприємство сподівається шляхом зниження витрат на собівартість продукції знизити кінцеву ціну продукту, тим самим залучивши широке коло споживачів. Диференціація, своєю чергою, передбачає отримання продуктом певної унікальності, властивостей, які робитимуть його відмінним від аналогічних продуктів компаній-конкурентів. Диференціація орієнтується на споживачів, для котрих унікальні властивості продукту матимуть більшу цінність, ніж низькі ціни.

Відповідно до обраної стратегії змінюються і підходи до управління витратами (рис. 1).

Невід'ємним складником механізму управління витратами є аналіз факторів впливу на витрати. У традиційному розумінні витрати базуються на обсязі виробництва продукції. Для найбільшої ефективності механізму стратегічного управління витратами потрібно дослідити найвищий рівень причин виникнення витрат.

Під час аналізу витрат підприємства необхідно визначити фактори, що впливають на їх формування та зміну на протязі виробничого циклу. Ці фактори сприяють розгляду та виявленню можливостей зниження витрат із метою подальшого підвищення прибутковості підприємства. Багато науковців займалося дослідженням проблеми зниження витрат. Стосовно питання факторів, що впливають на витрати підприємства та їх зниження, у наукових джерелах існує багато розбіжностей щодо їх класифікації. Отже, дане питання потребує більш ґрунтовних досліджень та уточнень. У науковій літературі існує багато точок зору стосовно факторів, що впливають на витрати фірми, які необхідно врахувати під час розробки стратегії. Спочатку розглядався лише

	Диференціація	**Зниження витрат**
Планування витрат при оцінці показників його діяльності	Низьке значення	Високе значення
Складання гнучких бюджетів, виконання бюджетних показників	Низьке значення	Дуже високе значення
Аналіз витрат на збут	Критичне значення для успіху	Практично не проводиться
Значення собівартості продукції при прийнятті рішення з ціноутворення	Низьке значення	Високе значення

Рис. 1. Вплив обраної стратегії на підходи до управління витратами

обсяг виготовленої продукції. Та вже в 70-х роках XX ст. економісти зробили висновок, що обсяг виробництва не визначає величину витрат підприємства. Витратоутворюючі фактори згруповані на структурні та функціональні, як зображено на рис. 2.

Структурні фактори передбачають декілька стратегічних варіантів, тобто вибір, який зробить підприємство, належить до того чи іншого структурного фактору, тому необхідно особливу увагу приділяти особливостям підприємства. Функціональні фактори впливають на витрати для успішного функціонування підприємства.

У системі стратегічного управління витратами на підприємстві необхідно виявити всі види витрат та причини їх виникнення. Наявність усієї інформації допоможе прийняттю правильних управлінських рішень. Важливою частиною стратегії буде передбачення та запобігання всьому негативному впливу зовнішнього середовища на підприємство. Ефективне управління гарантує оптимальні витрати, ефективні управлінські рішення та досягнення стратегічних цілей.

Зниження собівартості продукції та інших витрат слід розглядати як важливий фактор збільшення прибутковості. Оптимізація витрат та раціональне використання ресурсів стають частиною забезпечення ефективності підприємства. Економічне обґрунтування раціонального використання ресурсів стає важливою умовою забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Слід пам'ятати що необґрунтовані обмеження кількості та якості ресурсів підприємства призведуть до погіршення кінцевого результату та неможливості довгострокової стратегії, тому необхідно здійснювати контроль виготовлення продукції на всіх етапах.

Особливу роль відіграє система управління. Представлення об'єкта у вигляді системи створює певні труднощі, пов'язані з безліччю визначень системи та необхідності вибору одного із цих визначень, яке можна використати, будуючи реальну систему управління. Зазвичай використовуються такі визначення:

– сукупність об'єктів, яка розглядається як один із безлічі підоб'єктів;

– наявність спостерігача, тобто суб'єкта дослідження;

– наявність завдання, визначаючого ставлення спостерігача до об'єкта;

– наявність функцій, методів та інструментів, що створюють зв'язок між об'єктом, спостерігачем та завданням.

Є п'ять основних визначень системи: функціональне, мікроскопічне, макроскопічне, ієрархічне та процесуальне.

Мікроскопічне визначення представляє собою множину спостережуваних і неподільних елементів. У кожному конкретному випадку проектування системи елемент розглядається як неподільний.

Функціональне визначення включає сукупність функцій, які необхідно виконувати для правильної життєдіяльності системи.

Макроскопічне визначення розглядає систему як єдине ціле, що перебуває у системі, зовнішньому середовищі, тобто реальна система існує в межах оточуючої системи, котра включає об'єкти, які нас цікавлять. Система представлена у вигляді зв'язків із зовнішнім середовищем.

Ієрархічне визначення розглядає всю систему як сукупність підсистем з ієрархічними зв'язками.

Процесуальне визначення, своєю чергою, характеризує стан системи в часі.

Рис. 2. Розподіл витратоутворюючих факторів

Робимо висновок, що система управління як об'єкт дослідження має певні ознаки: безліч елементів, які розташовані ієрархічно; елементи пов'язані за допомогою прямих та зворотних зв'язків; представляє собою єдине нерозривне ціле.

До основних властивостей систем можна віднести: 1) ефективність системи – здатність досягати поставленні цілі; 2) агрегування – об'єднання кількох параметрів систем нижчого рівня до параметрів систем вищого рівня; 3) декомпозицію – поділ цілого на частини; 4) багатофункціональність – здатність до реалізації декількох функцій; 5) гнучкість – властивість системи змінюватись залежно від мети функціонування; 6) надійність – реалізація функцій протягом часу без суттєвої зміни якості [6].

У процесі дослідження системи управління витратами важлива наявність перерахованих властивостей системи, що буде запорукою надійного механізму управління витратами.

Слід також ураховувати специфіку технологічних процесів, характерних для підприємства, організаційну структуру, стиль управління та корпоративну культуру підприємства під час розроблення та впровадження стратегічного управління витратами. На підприємстві потрібно забезпечити: 1) узгодженість стратегічного управління підприємства з її підсистемами; 2) здатність обирати та застосовувати методи підвищення ефективності управління витратами; 3) доступність та повноту інформації щодо витрат підприємства; 4) необхідний рівень витрат для ефективного функціонування системи стратегічного управління витратами [6, с. 284].

Підготовка персоналу є важливою передумовою впровадження ефективної системи стратегічного управління витратами. Для цього необхідно визначити конкретних осіб або відділи, які будуть задіяні в процесі, роз'яснити трудовому колективу суть та значення стратегічного управління витратами, встановити відповідальність для працівників та забезпечити навчання працівників відповідно до потреб системи стратегічного управління витратами.

Стратегічне управління витратами – це управління організацією на основі стратегії, яка встановлює постійний зв'язок із зовнішнім оточенням та вносить своєчасні зміни для забезпечення високої конкурентоспроможності та ефективного функціонування організації в умовах мінливого зовнішнього середовища. Стратегічне управління підприємством передбачає реалізацію концепції, в якій поєднано інтегральний та цільовий підходи до діяльності, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх із можливостями та приводити їх у відповідність за рахунок реалізації стратегії.

Концепцію стратегічного управління можна виразити певними притаманними їй рисами:

– базується на поєднанні системного, ситуаційного та цільового підходів до діяльності організації, що розглядається як відкрита соціально-економічна система;

– орієнтує на вивчення умов функціонування організації, що дає змогу створити адекватні цим умовам системи стратегічного управління;

– концентрує увагу на аналізі, інтерпретації та застосуванні інформації для прийняття стратегічних рішень;

– прогнозування наслідків рішень, що приймаються;

– передбачає застосування інструментів та методів розвитку підприємств.

Наведені характеристики визначають найбільш суттєві складові частини стратегічного управління витратами.

Висновки. У процесі дослідження встановлено, що стратегічне управління витратами представляє собою систему прийняття рішень вищого рівня та є одним з основних шляхів забезпечення розвитку підприємства у конкурентоспроможному середовищі. Концепція стратегічного управління витратами дає змогу дослідити витрати на всіх етапах виробництва продукції. Використання сучасних стратегічних підходів у межах стратегічного управління витратами спрямовано на прийняття управлінських рішень не лише на основі показників діяльності підприємства, а й на основі вибраної конкурентної стратегії.

Між традиційним підходом та стратегічним управлінням витратами немає суперечностей. Стратегічне управління витратами створює базові стратегічні установи для системи управління витратами, тоді як традиційні методи мають можливість зосередитися на калькулюванні виробничої собівартості, вишукуючи резерви її зниження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко Т.М. Особливості стратегічного управління затратами підприємства / Т.М. Адаменко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23(II). – С. 100–106.
2. Костецька Н.І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Н.І. Костецька, М.І. Хопчан // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С. 81–86.
3. Колісник Г.М. Сутність стратегічного управління витратами підприємницьких структур в умовах конкуренції / Г.М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 227–241.
4. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
5. Давидович І.Є. Управління витратами : [навч. посіб.] / І.Є. Давидович ; вид. 2-ге, перероб. та доп. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 228 с.
6. Василенко О.В. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / О.В. Василенко ; вид. 2-ге, перероб. та доп.. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 504 с.

УДК 65.012.34:331.106.42:334.716

Зось-Кіор М.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Купріян А.О.
магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

TOPICAL ISSUES OF THE COMPANY'S LOGISTIC STRATEGY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні питання розробки логістичної стратегії підприємства з наукової точки зору. Представлено різнопланове тлумачення терміну «логістична стратегія», її призначення, об'єкт та суб'єкт. Сконцентровано увагу на функціональному характері логістичної стратегії. Суттєве значення в даному дослідженні має аналіз видів логістичних стратегій за основними класифікаційними ознаками. На підставі дослідження етапів формування логістичних стратегій підприємства сформульовано умови забезпечення їх реалізації.

Ключові слова: логістична стратегія, класифікація, контроль, обмеження розвитку, внутрішні фактори, зовнішні фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные вопросы разработки логистической стратегии предприятия с научной точки зрения. Представлено разноплановое толкование термина «логистическая стратегия», ее назначение, объект и субъект. Сконцентрировано внимание на функциональном характере логистической стратегии. Существенное значение в данном исследовании имеет анализ видов логистических стратегий по основным классификационным признакам. На основании исследования этапов формирования логистических стратегий предприятия сформулированы условия обеспечения их реализации.

Ключевые слова: логистическая стратегия, классификация, контроль, ограничения развития, внутренние факторы, внешние факторы.

ANNOTATION

Present article considers the topical issues of the company's logistic strategy development viewed scientifically. Diversified interpretation of the "logistic strategy" term is presented, as well as its destination, object and entity. As a conclusion, the study is focused on the functional nature of the logistic strategy. Analysis of logistic strategy types is of significant importance for the present study as to their primary classification properties. Based on studying the stages of the company's logistic strategies formation, the conditions for logistic strategy providing have been formulated.

Keywords: logistic strategy, classification, control, restrictions of the development, internal factors, external factors.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства працюють в умовах невизначеності та ризику, що ускладнює можливості планування. Водночас відсутність інтегрованих функціональних стратегій підприємства, зокрема виробничої, маркетингової, логістичної, негативно позначається на їх конкурентоспроможності. При цьому якщо дана стратегія була обрана вірно, то це стає конкурентною перевагою, і навпаки. Дана проблематика як ніколи актуальна сьогодні для національних підприємств, яким терміново необхідно переорієнтуватися з російського на інші ринки. Отже, тематика представленого дослідження актуальна і потребує наукового підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Представники економічної науки пропонують цілу низку визначень терміну «логістична стратегія». Так, Л.В. Фролова визначає стратегію логістичного управління як набір завдань, пов'язаних із формуванням дій підприємства, спрямованих на досягнення мети ефективного використання ресурсів на основі синхронізації логістичних процесів під час утворення логістичних потоків [1, с. 74].

За О.М. Тридідом і К.М. Таньковим логістична стратегія – це сукупність певних видів логістичної діяльності та віднесених до них логістичних функцій/операцій, які визначають довгостроковий логістичний профіль підприємства [2, с. 55].

На думку Д. Уотерса, логістична стратегія включає всі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом постачань, формує зв'язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі постачань [3, с. 96].

При цьому одні вчені [4] розглядають логістичну стратегію як напрям розвитку логістики, інші – як засіб довгострокового планування [5, с. 122; 6].

Є.В. Крикавський зазначає схожість логістичних стратегій з іншими функціональними стратегіями і взаємозв'язок з конкурентними [7, с. 206].

У загальному розумінні логістична стратегія є інструментом реалізації головної стратегії підприємства, її використання сприяє досягненню максимально можливого економічного ефекту [8, с. 10; 9, с. 105]. Із точки зору менеджера, логістична стратегія – це стратегічний план

підприємства у логістичній сфері, який включає постановку цілей і завдань щодо розвитку логістичного потенціалу підприємства і слугує механізмом логістичної координації діяльності підприємства на ринку [9, с. 105–106]. Проте логістична стратегія на певних підприємствах є документом чи зводом строкових завдань і виступає більше даниною моді, а для інших – це саме послідовність управлінських рішень, що приймаються в контексті реалізації логістичної місії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед частин загальної проблеми слід виділити ті, що стосуються засад реалізації конкретних видів логістичних стратегій на практиці, вимог ефективності та методів оцінки логістичних стратегій, а також факторів, що мають вплив на формування логістичної стратегії.

Мета статті полягає у дослідженні актуальних питань (невирішених раніше частин загальної проблеми) розробки логістичної стратегії на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Призначення логістичної стратегії – підтримка корпоративної, ділової та функціональних стратегій підприємства під час управління матеріальними і супутніми потоками з оптимальними витратами ресурсів. Відповідно, головне завдання логістичної стратегії – формування зв'язку між стратегіями корпоративного, ділового і функціонального рівнів для ефективного управління матеріальними і супутніми потоками.

Об'єктом логістичної стратегії є матеріальний потік, а точніше процес доставки останнього замовнику.

Концепція ж формування логістичної стратегії передбачає насамперед пошук відповідей на такі ключові питання:

1. Який тип організації ми представляємо сьогодні, а який хочемо в майбутньому?
2. Які особливості нашої діяльності та можливості для її розвитку?
3. Хто наші споживачі (покупці) та конкуренти?
4. Які наші сильні та слабкі сторони порівняно з конкурентами?
5. Яка маркетингова (продуктова) стратегія є найбільш придатною для нас?
6. Які основні цілі і завдання логістичної стратегії?
8. Який бюджет необхідний для реалізації логістичного плану і де взяти нові інвестиції?
9. Як організувати моніторинг виконання стратегічного плану?
10. Які повинні бути найбільш актуальні програми для досягнення цілей логістичної стратегії?
11. Які ризики, пов'язані з виконанням логістичної стратегії?
12. Як кількісно оцінити реалізацію логістичної стратегії?

На думку О.М. Тридіда та К.М. Танькова, формування логістичної стратегії підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів [2, с. 58]: визначення логістичної місії; формування стратегічних цілей та завдань; аналіз логістичного середовища підприємства; проведення логістичного аудиту; прийняття стратегічних логістичних рішень [8, с. 10].

Формування та реалізація логістичної стратегії вимагає:

– наявності глобальної та відповідних підтримувальних стратегій;
– можливості формування величини та структури виробництва з точки зору вимог логістичного підходу;
– вертикальності інтеграції сфер логістичного управління;
– орієнтованості структур постачання, виробництва та розподілу на потоки матеріалів та готових виробів;
– відповідності систем управління та інформації;
– відповідності заходів ефективності;
– відповідності рівнів автоматизації техніки виробництва, переміщення матеріалів та інформації;
– використання кадрів відповідної класифікації.

При цьому мають бути враховані такі внутрішні обмеження, як фінансовий стан, ресурсні можливості, рівень професійної підготовки та практичний досвід персоналу, матеріально-технічна база, рівень можливостей логістичної діяльності підприємства. А також зовнішні обмеження: особливості попиту на логістичне обслуговування; суспільна думка про логістичну діяльність підприємства; конкурентне середовище; галузеві показники логістичної діяльності та/чи обмеження; параметри та ємність сегменту логістичної діяльності.

Об'єктивний аналіз логістичної стратегії дає змогу уникнути на початкових етапах помилок у стратегічному плануванні та логістичному менеджменті. При цьому його доцільно проводити за факторами зовнішнього (сукупність неконтрольованих підприємством суб'єктів, умов та сил, що діють за межами його логістичної системи і здатні вплинути на її функціонування) та внутрішнього (сукупність факторів, які контролюються його вищим керівництвом та працівниками функціональних підрозділів) середовища логістики підприємства. Даний аналіз нами проведено за низкою підприємств Полтавської області, що характеризуються різним місцезнаходженням та спеціалізацією (табл. 1).

Макрофактори зовнішнього середовища більше впливають на ПрАТ ПОЕЗ «Кернел-Груп», що орієнтується переважно на зовнішній ринок. Мікрофактори зовнішнього середовища більше впливають на ПАТ «Полтавакондитер», ПАТ «Кременчукм'ясо» та ПАТ «Пирятинський сирзавод», тобто підприємства агропере-

робної промисловості. Фактори внутрішнього середовища найбільше впливають на ПАТ «Кременчукм'ясо», що орієнтується переважно на внутрішній ринок.

Серед найбільш розповсюджених видів логістичної стратегії виокремлюють «худу» і динамічну (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика «худої» та динамічної логістики [10, с. 247]

Фактор	«Худа» логістика	Динамічна логістика
Мета	Ефективні операції	Гнучкість, що забезпечує задоволення попиту
Метод	Видалення всіх невиробничих дільниць	Задоволення споживачів
Обмеження	Обслуговування споживачів	Витрати
Динаміка змін	Довгострокова стабільність	Динамічне реагування на обставини, що змінюються
Параметри діяльності	Повнота використання	Час виконання замовлень, рівень обслуговування
Робота	Стандартизована	Змінна
Управління	У межах формалізованих циклів планування	Менш структуроване та здійснюється персоналом, наділеними відповідними повноваженнями

Серед аналізованих підприємств «худа» логістична стратегія більш характерна для ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ПАТ «Полтавамаш», ПАТ «Пирятинський сирзавод», динамічна – для ПАТ «АвтоКРАЗ», ПрАТ ПОЕЗ «Кернел-Груп», ПАТ «Полтаваобленерго», ПАТ «Полтавакондитер», ПАТ «Полтавський алмазний інструмент», ПАТ «Кременчукм'ясо», ПАТ «Полтавський ГЗК».

До інших найбільших стратегій, що часто зустрічаються, в яких ставка робиться на конкретніші аспекти своєї діяльності, належать логістичні стратегії: диференціації, на основі тимчасових параметрів, на основі захисту навколишнього середовища, підвищеної продуктивності, з доданою вартістю, диверсифікації (або спеціалізації), фокусування, зростання тощо (табл. 3).

Але на практиці ніякого суворого розмежування між ними немає, і організаціям не обов'язково обирати лише одну з логістичних стратегій. Наприклад, якщо постачальник

Таблиця 1

Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на формування логістичної стратегії підприємств (за трибальною шкалою)

Фактори	ПАТ «АвтоКРАЗ»	ПрАТ ПОЕЗ «Кернел-Груп»	ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»	ПАТ «Полтаваобленерго»	ПАТ «Полтавамаш»	ПАТ «Полтавакондитер»	ПАТ «Полтавський алмазний інструмент»	ПАТ «Кременчукм'ясо»	ПАТ «Полтавський ГЗК»	ПАТ «Пирятинський сирзавод»
Макрофактори зовнішнього середовища										
Економіко-демографічні	2	3	1	3	1	3	2	2	3	2
Соціально-культурні	2	2	1	2	1	3	2	3	2	3
Політико-правові	3	3	1	3	1	3	2	2	3	1
Науково-технічні	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2
Георинкові (фізичні)	2	3	2	2	1	2	1	2	3	2
Екологічні	2	2	1	1	1	1	1	1	3	1
Мікрофактори зовнішнього середовища										
Покупці та кінцеві споживачі	2	2	2	1	2	3	2	3	1	3
Постачальники	3	3	2	1	2	3	2	3	1	3
Логістичні посередники	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2
Контактні групи	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2
Фактори внутрішнього середовища										
Фінансові	2	3	2	1	2	3	2	3	1	3
Технологічні	3	2	3	2	3	2	3	3	1	2
Організаційні	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3
Інформаційні	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3
Маркетингові	3	1	2	1	2	3	2	3	1	3
Логістичні	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3

покращує зв'язок зі своїми замовниками через електронний обмін даних або продає матеріали через веб-сайт, то цим він скорочує витрати і покращує якість обслуговування. По суті, обидві стратегії враховують задоволення споживачів і низькі витрати домінуючими напрямами, але по-різному описують процес досягнення мети [10, с. 247].

Зарубіжні вчені часто використовують поділ логістичних стратегій на офенсивні та дефенсивні.

Стратегії офенсивні, що передбачають активні дії, які направлені на розвиток та інновації: низьких витрат, диференціації, концентрації. Як допоміжні дії можуть бути використані організації вчасних поставок, еластичність поставок, доступність товарів із запасу тощо.

Стратегії дефенсивні, які керовані на зміцнення наявних ринкових позицій із використанням нових можливостей: лідерства, швидкого виходу з ринку. Для дефенсивних стратегій основною метою буде зменшення витрат матеріалопотоку [13, с. 697].

Вибір серед зазначених стратегій залежить від цільових орієнтирів організації – або розвиток компанії, або оптимізація ресурсів [9, с. 106].

О.М. Тридід та К.М. Таньков зазначають, що формування логістичної стратегії підприємства передбачає низку заходів:

– розробку логістичної місії;
– зазначення стратегічних цілей і завдань;
– діагностику логістичного середовища підприємства;
– проведення логістичного аудиту;
– прийняття стратегічних логістичних рішень [2, с. 58].

Варто розділяти логістичні стратегії на чотирьох рівнях:

1) на рівні стратегічної компетенції (призначення стратегії – виконання стратегічної мети логістики на підприємстві. Дані стратегії знаходять своє місце у формулюванні корпоративної стратегії та довгострокових цілей підприємства, формулюванні логістичної місії);

2) на рівні ключових логістичних орієнтирів (призначення стратегій – визначення базових орієнтирів у здійсненні логістичного менеджменту на підприємстві. Стратегії ключових логістичних орієнтирів визначають, за рахунок яких елементів логістичної діяльності буде досягнуто поставлені мету та цілі логістики, підприємства в цілому);

3) на рівні логістичних стратегій виконавчого рівня (призначення стратегій – забезпечення виконання стратегічних орієнтирів вищого рівня шляхом їх конкретизації. Виконавчі стратегії конкретизують, за рахунок яких ключових складників логістичної діяльності буде досягнуто поставлених пріоритетів діяльності підприємства, його конкуренті переваги);

4) на рівні логістичних функцій та операцій (призначення стратегій – забезпечення досягнення поставлених цілей логістичної діяльності в окремих логістичних функціональних сферах. Дані стратегії слугують більш конкретизованим орієнтиром під час прийняття та реалізації окремих логістичних функцій та операцій) [14, с. 228].

Формування логістичної стратегії становить комплексний, впорядкований та інтегрований процес, спрямований на отримання сукупних результатів системи в сенсі створення вар-

Таблиця 3

Основні логістичні стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання [9; 11; 12]

Стратегія	Характеристика
Мінімізація логістичних витрат та інвестування в логістичну мережу	Підвищення ефективності логістичних рішень компанії Оптимізація логістичної інфраструктури
Максимізація доходу та прибутку	Оптимізація логістичної системи, спрямованої на збільшення обсягу реалізації
Підвищення конкурентних переваг підприємства	Підвищення рівня якості логістичного обслуговування
Логістичного аутсорсингу	Вибір оптимальної кількості посередників у каналах руху товарів
Поліпшення якості логістичного сервісу	Сертифікація фірмової системи управління якістю згідно з національними і міжнародними стандартами та процедурами
Мінімізації інвестицій у логістичну інфраструктуру	Оптимізація дислокації об'єктів інфраструктури логістичної системи
Диференціації	Прагнення підприємства до унікальності
На основі часових параметрів	Забезпечення більш швидкої доставки продукції
На основі захисту навколишнього середовища	Виробництво продукції з натуральних інгредієнтів
Підвищеної продуктивності	Максимально можливе використання наявних ресурсів
Із доданою вартістю	Додавання якомога більшої цінності до кінцевого продукту
Диверсифікації, або спеціалізації	Орієнтація на максимально широкий або вузький діапазон послуг, асортимент продукції, видів діяльності
Фокусування	Концентрація на задоволенні потреб одного сегмента або конкретної групи покупців
Зростання	Прагнення отримати економію на масштабах

тості і покращання рівня обслуговування для споживачів. Цей процес сконцентрований на отриманні сатисфакції клієнтів, ураховуючи та передбачаючи їхні майбутні потреби [15].

Реалізація логістичної стратегії вимагає забезпечення таких умов [4, с. 208–211]: наявності загальнокорпоративної стратегії та підтримуючих стратегій; можливості формування величини й структури виробництва (продажів) щодо вимог логістики; наявності вертикальної інтеграції сфер логістики підприємства; наявності структури постачання, виробництва та дистрибуції, що орієнтовані на матеріальні потоки; відповідності систем управління та інформації; проведення відповідних заходів щодо підвищення ефективності; відповідності рівнів автоматизації підприємства, переміщення товарів та інформації; використання кадрів відповідної кваліфікації [8, с. 10–11].

О.М. Тридід і К.М. Таньков сформулювали вимоги досягнення ефективності логістичної стратегії так [2, с. 56]: підтримка зв'язку логістики з корпоративною стратегією; вдосконалення організації руху матеріальних потоків; надходження необхідної інформації та технології її обробки; ефективне управління трудовими ресурсами; тісний взаємозв'язок з іншими підприємствами та комерційними структурами щодо відпрацювання стратегії; облік прибутку від логістики у системі фінансових показників; визначення оптимальних рівнів якості логістичного обслуговування; ретельна розробка логістичних операцій [8, с. 11].

Слід зазначити, що в Україні лише близько 3% обстежених фірм мають логістичну стратегію і свідомо її формують [9; 12; 14]. Зазначені 3% переважно формують великі зарубіжні компанії, що працюють на українському ринку. Результати аналізу також указали й на основні причини відсутності логістичної стратегії у 97% обстежених фірм. Перша – це загальне нерозуміння персоналом топ-менеджменту даних фірм призначення логістики як інтегрованого інструменту менеджменту, що дає змогу оптимізувати матеріальні і фінансові ресурси фірми. Друга – недостатня кількість кваліфікованих фахівців із логістики.

Спрямованість логістичної стратегії – процес переміщення матеріального потоку з мінімальними витратами, тому встановлення логістичної стратегії на рівні бізнес-одиниці дає змогу :

– управлінським органам підприємства зосередитися на окремих напрямах своєї логістичної діяльності, оцінюючи їх можливості і значимість, насамперед, щодо формування споживчої цінності;

– виявити фактори, що впливають на досягнення кінцевих цілей із пріоритетних напрямів, диференціювати їх за значимістю для підприємства у цілому;

– визначити, на чому і чому необхідно підприємству зосередити свої основні зусилля та інвестувати у них кошти;

– визначити конкуренту ситуацію для основних напрямів логістичної діяльності підприємства;

– визначити «проблемні зони» в основних напрямах логістичної діяльності підприємства;

– внести структурні зміни у логістичну систему з урахуванням установлених для бізнес-одиниць цілей логістичної стратегії;

– визначити перспективи розвитку для встановлених основних напрямів логістичної діяльності підприємства, що має забезпечити збалансоване положення підприємства на ринку в цілому;

– створити надійний фундамент для прийняття стратегічних рішень із розширення та диверсифікації своєї логістичної діяльності, оцінити перспективи її розвитку.

Висновки. Дослідження механізму реалізації логістичних стратегій дає можливість стверджувати, що макрофактори зовнішнього середовища більше впливають на підприємства, що орієнтується перважно на зовнішній ринок. Мікрофактори зовнішнього середовища більше впливають на підприємства агропереробної промисловості. Фактори внутрішнього середовища найбільше впливають на підприємства, що орієнтується переважно на внутрішній ринок.

До основних внутрішніх обмежень розвитку логістичних стратегій віднесено: фінансовий стан; ресурсні можливості; рівень професійної підготовки та практичний досвід персоналу; матеріально-технічну базу; рівень можливостей логістичної діяльності підприємства. Основні зовнішні обмеження розвитку логістичних стратегій: особливості попиту на логістичне обслуговування; суспільна думка про логістичну діяльність підприємства; конкурентне середовище; галузеві показники логістичної діяльності та/чи обмеження; параметри та ємність сегменту логістичної діяльності.

Представлені дослідження фокусують увагу на проблемних місцях і шляхах їх вирішення для типових національних підприємств, організацій і установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
2. Тридід О.М. Логістичний менеджмент : [навч. посіб.] / О.М. Тридід, К.М. Таньков. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 224 с.
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. ред. проф. В.И. Сергеева. – М. : ИНФА-М, 2005. – 976 с.
5. Родников А.Н. Логистика: терминологический словарь. – М. : Экономика, 1995. – 640 с.
6. Семененко А.И. Логистика. Словарь и библиография : [справочное пособие] / А.И. Семененко. – СПб. : ГУЭФ, 1999. – 245 с.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії : [підручник] /

Є.В. Крикавський. – Львів : Інтелект-Захід, 2006. – С. 156.
8. Кочубей Д. Розробка логістичних стратегій торговельних підприємств / Д. Кочубей // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 9–17.
9. Короткий Ю.В. Логістична стратегія як засіб формування логістичного потенціалу машинобудівного підприємства / Ю.В. Короткий // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 4. – С. 102–108.
10. Євдокимов А.В. Логістичні стратегії та логістичні процеси на торговельних підприємствах / А.В. Євдокимов, Ю.В. Чорток, А.О. Родимченко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – Вип. 1(11). – С. 246–249.
11. Witkowski J. Metodologiczne podstawy strategii logistycznej w przedsiebiorstwie / J. Witkowski // GmiL. – 1993. – № 12. – S. 214–217.
12. Тюріна Н.М. Формування та реалізація процесів логістизації машинобудівних підприємств : [монографія] / Н.М. Тюріна, І.В. Гой, О.С. Шкодіна. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 257 с.
13. Талан М.В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств / М.В. Талан // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – Львів : Львівська політехніка, 2008. – № 633. – С. 696–701.
14. Рудківський О.А. Логістична стратегія молокопереробного підприємства: проблематика вибору і реалізації / О.А. Рудківський // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 226–232.
15. Чорток Ю.В. Значення запровадження методів логістики на українських підприємствах в сучасних умовах / Ю.В. Чорток, О.І. Карінцева, Л.В. Старченко // Механізм регулювання економіки. – 2005. – № 2. – С. 127–132.

УДК 331.108:334.723

Зось-Кіор М.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Стрілков О.Ю.
магістр
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

EMPLOYMENT POLICY FORMATION FEATURES OF A PRESENT-DAY COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження особливостей формування кадрової політики сучасної організації. Зроблено пошук найбільш актуального визначення поняття «кадрова політика», її мети, завдання, об'єкту та суб'єкту. Розглянуто типи кадрової політики, проведено їх класифікацію за низкою ознак. Проаналізовано зміст кадрової політики на прикладі конкретних підприємств України через дослідження основних соціально-економічних показників. Виокремлено основні принципи формування кадрового потенціалу, такі як принцип системності кадрової політики, принцип рівних можливостей, принцип командної єдності, принцип поваги до людини, принцип правової та соціальної захищеності.

Ключові слова: кадрова політика, організація, мотивація, менеджмент, соціально-економічні показники.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование особенностей формирования кадровой политики современной организации. Проведен поиск наиболее актуального определения понятия «кадровая политика», ее целей, задач, объекта и субъекта. Рассмотрены типы кадровой политики, проведена их классификация по ряду признаков. Проанализировано содержание кадровой политики на примере конкретных предприятий Украины посредством исследования основных социально-экономических показателей. Выделены основные принципы формирования кадрового потенциала, такие как принцип системности кадровой политики, принцип равных возможностей, принцип командного единства, принцип уважения к человеку, принцип правовой и социальной защищенности.

Ключевые слова: кадровая политика, организация, мотивация, менеджмент, социально-экономические показатели.

ANNOTATION

The present article provides studies on the employment policy formation features of a present-day company. In a point of fact, the search has been performed for the most topical definition of the "employment policy" concept, its aim, assignment, object and entity. Types of the employment policy are considered, their classification has been performed in a number of critical ways. The employment policy subject matter is analyzed on the examples of particular companies of Ukraine through studying the key microeconomic and socially-economic indicators in time series. Basic principles of the human capacities formation are highlighted, such as the principle of employment policy systematicity, the principle of equal opportunities, the principle of corporate solidarity, the principle of respect for the person, the principle of legal and social safety.

Keywords: personnel policy, organization, motivation, management, socio-economic indicators.

Постановка проблеми. В умовах гармонізації сучасної системи менеджменту національних виробників з європейською логічним постає питання ефективного використання всіх видів ресурсів. Зважаючи на недостатню мотивацію до високопродуктивної праці, сучасні українські роботодавець і працівник входять у протиріччя під час реалізації функції менеджменту «організація – мотивація», яке має в довгостроковій перспективі негативні наслідки. До них можна віднести і зниження кваліфікації, і посилення міграційних процесів, і послаблення трудової дисципліни, і погіршення морально-психологічного клімату колективу тощо. Тому в будь-якій сучасній організації нагальним є питання формування кадрової політики, адаптивної як до часових, так і організаційних вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем і перспектив формування кадрової політики приділено багато наукових публікацій. Зокрема, вважаємо за доцільне виокремити праці Балабанової Л.В., Воронкової В.Г., Грицай А.М., Мартин Г., Мартиросяна А.Б., Москаленко В.О., Олексенка Р.І., Пархімчика Є.П., Померанцевої О.І., Тростянецької Е.В., Удовенко Т.С. та ін.

Так, га думку Пархімчика Є.П., кадрова політика організації – це сформульовані (усно або письмово) принципи, пріоритети, норми, правила роботи з кадрами, обов'язкові для всіх учасників процесу управління персоналом, які направлені на досягнення завдань і стратегічних цілей організації та використовуються з урахуванням постійних змін у внутрішньоорганізаційних умовах і вимогах зовнішнього середовища [1, с. 5].

Воронкова В.Г. уважає, що кадрова політика – система прийомів, навичок, способів, форм і методів кадрової роботи, які розробляються і застосовуються в практиці державних органів і організацій [2, с. 120].

На думку Балабанової Л.В., кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи [3, с. 126].

Грицай А.М. дає своє визначення кадрової політики: це генеральний напрям кадрової роботи організації, система принципів, методів, форм і організаційного механізму визначення цілей і завдань для створення, збереження і розвитку кадрового потенціалу; ціннісні орієнтири, процедури, способи оцінки персоналу, необхідні для досягнення довгострокових стратегічних цілей організації та реалізації її місії в сучасних умовах розвитку економіки [4, с. 149].

Хоча єдиного визначення кадрової політики не існує, у всіх визначеннях простежується єдина мета кадрової політики – забезпечення балансу між економічною і соціальною ефективністю використання ресурсів персоналу, своєчасне забезпечення підрозділів організації кваліфікованими співробітниками, створення умов для ефективного використання та розвитку персоналу організації, задоволення соціально-економічних сподівань та інтересів робітників [4, с. 149]. Зважаючи на це, науковому дослідженню мають підлягати сучасні теоретичні і практичні підходи до організації кадрової політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед найбільш дискусійних досліджуваних проблем – класифікація видів кадрової політики, чинники та механізми її формування. Дані питання нині є актуальними через їх динамічність, оскільки будь-які макроекономічні проблеми в умовах глобалізації набувають додаткових тисків від більшого кола зацікавлених осіб.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування кадрової політики сучасної організації. Дані особливості пропонується розглядати в контексті гармонізації національних трудових відносин із загальноєвропейськими та аргументації за фактичними даними конкретних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика має забезпечувати досягнення конкурентоздатності кадрового потенціалу та підтримувати стабільний соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання. Об'єктом кадрової політики організації є персонал. Суб'єктом – система управління персоналом організації, яка складається з керівників усіх рівнів і кадрової служби [4, с. 148–149].

Цікавою є думка експертів із кадрової політики (керівників 11 підприємств Полтавської області, опитування яких проводилося в 2015–2016 рр.) щодо виконання основних її завдань (за питомою вагою керівників, що реалізують зазначені завдання): залучення кваліфікованого персоналу для виконання поточних і перспективних завдань організації (90,9%); створення умов для закріплення та оптимального використання висококваліфікованого персоналу (90,9%); забезпечення постійного зростання професійної підготовки працівників і мотивації персоналу до розвитку, навчання та вдосконалення професійних якостей (81,8%); створення та вдосконалення системи кадрового резерву для найбільш ефективного використання кадрового потенціалу (63,6%); розвитку корпоративної культури та підтримання сприятливого морально-психологічного клімату в колективі (81,8%); проведення розробки єдиної соціальної та мотиваційної політики організації (81,8%); визначення перспективної та теперішньої потреби в кадрах, джерел її задоволення на основі вивчення соціально-демографічної та професійно-кваліфікаційної структури кадрів, їх ротації всередині організації (63,6%); проведення контролю, допомоги, супроводу, підтримки та адаптації молодих співробітників організації (81,8%); розробки стандартів у сфері управління персоналом і здійснення контролю їх використання в організації (63,6%); вивчення пливу психологічних і організаційних факторів виробництва на трудову діяльність співробітників організації з метою розробки заходів покращення умов праці та підвищення ефективності роботи (63,6%); створення рекомендацій відносно умов оптимального використання особистих трудових можливостей співробітників з урахуванням перспективи розвитку їх професійних умінь (81,8%); забезпечення постійного психологічного моніторингу персоналу для соціально-психологічної підтримки оптимального середовища роботи (63,6%).

Як бачимо, керівники сучасних організацій переважно відносяться до персоналу як до цінного ресурсу, приділяючи, однак, недостатньо уваги науковим надбанням психології управління, комунікацій та корпоративного управління.

Змістом кадрової політики є робота з персоналом згідно з концепцією розвитку організації [5], що має примножувати кадровий потенціал. Групу загальних (базисних) принципів формування кадрового потенціалу становлять принципи: системності, рівних можливостей, поваги до людини, командної єдності, правового та соціального захисту [6].

Принцип системності формування кадрового потенціалу базується на сприйнятті кадрового потенціалу як цілісної, взаємозалежної динамічної системи, яка охоплює всі категорії працівників, спрямована на формування й ефективне використання людського капіталу підприємства. Принцип рівних можливостей відображає об'єктивні тенденції, які відбуваються в соціально-політичному та економічному житті держави. В останні роки в країнах із розвинутою економікою під час підбору та розстановки кадрів поширюється використання цього принципу на представників усіх соціальних, класових, національних груп [7].

Принцип поваги до людини визначає спосіб мислення керівництва, за якого потреби та інтереси співробітників є першочерговими серед пріоритетів організації. Принцип виражається в тому, що всі співробітники організації мають рівні умови, несуть колективну відповідальність за результати спільної діяльності,

мають достатньо гнучкі функції, які уточнюються в процесі управління персоналом та за ускладнення поточної ситуації. Одночасно співробітники зберігають свою самостійність і самобутність [8].

Принцип правової та соціальної захищеності полягає у чіткому дотриманні законів, правових актів, норм адміністративного, цивільного, трудового та господарського права. Крім цих принципів, існують й інші специфічні принципи, які визначають умови формування кадрового потенціалу, зокрема: принцип оптимізації кадрового потенціалу підприємства, принцип компліментарності управлінських ролей, принцип формування унікального кадрового потенціалу [9].

Інтеграція результатів дослідження закордонних літературних джерел та експертної оцінки попередньо зазначених 11 керівників підприємств (які мають великий досвід закордонних стажувань) дає можливість представити порівняння рівня дотримання зазначених принципів в Україні та країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Дотримання базисних принципів формування кадрового потенціалу в Україні та ЄС

Принцип	Рівень та тенденції в	
	Україні	ЄС
Системності	M↑	H↑
Рівних можливостей	ML↑	H↑
Поваги до людини	M→	H↑
Командної єдності	ML↑	MH↑
Правової та соціальної захищеності	ML→	H↑

Примітка: L – низький рівень; ML – нижчий від середнього; M – середній; MH – вищий від середнього; H – високий

Кадрова політика в організації майбутнього, на думку західних фахівців (що підтверджують дані табл. 1), повинна будуватися на таких принципах: повної довіри до працівника і надання йому максимальної самостійності; у центрі економічного управління повинні бути не фінанси, а людина і його ініціатива; результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу; максимальне делегування функцій управління працівникам; необхідність розвитку мотивації працівників.

Дані принципи коригуються через різницю в типах кадрової політики (пасивний, реактивний, превентивний, активний) [4, с. 150].

За пасивної кадрової політики управлінський апарат організації не має чіткої програми по роботі з персоналом і вимушено реагує на проблеми, що виникли в процесі роботи (нестача кваліфікованих кадрів, конфліктні ситуації, наявність відкритих вакансій) [4, с. 150]. В організаціях державної форми власності здебільшого реалізується пасивна кадрова політика [10].

Під час здійснення реактивної кадрової політики керівництво організації діагностує проблеми з персоналом, що виникли, аналізує причини кадрових невирішених питань і конфліктних ситуацій, вживає заходів для ліквідації наслідків непорозумінь [4, с. 150].

За превентивної кадрової політики керівництво організації має обґрунтовані прогнози розвитку кадрової ситуації [4, с. 150].

Активна кадрова політика характеризується наявністю у керівництва організації не лише кадрового прогнозу, а й засобів впливу на кадрову ситуацію [4, с. 150].

Основними напрямами активної кадрової політики мають бути:

– політика зайнятості як забезпечення висококваліфікованим персоналом, що має безпечні умови праці;

– політика професійного просування, під якою розуміється створення умов для підвищення кваліфікації та кар'єрного зросту;

– політика прогресивної мотивації, тобто надання оплати праці вищої, ніж на інших організаціях, відповідно до здібностей, досвіду та відповідальності та врахування побажань працівників стосовно нематеріальної мотивації;

– політика трудових відносин як дотримання правил корпоративної культури та встановлення певних процедур для вирішення трудових конфліктів [10].

При цьому активна кадрова політика може бути раціональною та авантюристичною. Керівництво організації за раціональної кадрової політики має обґрунтований прогноз розвитку кадрової ситуації та керується короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими планами роботи із забезпечення кадрами різноманітними варіантами розвитку ситуації [4, с. 151].

За авантюристичної кадрової політики керівництво організації не може обґрунтовано прогнозувати розвиток кадрової ситуації, але прагне впливати на неї. Унаслідок цього створено недостатньо обґрунтовані плани роботи із забезпечення кадрами та їх розвитку [4, с. 151].

Кадрову політику також розділяють на закриту та відкриту. Це залежить від орієнтації на зовнішнє або внутрішнє середовище в процесі формування складу персоналу, тобто підприємства залучають персонал або ж принципово розвивають лише власні кадри [4, с. 151].

Основна риса відкритої кадрової політики – це можливість прийому персоналу «зі сторони» на будь-які посади. Закрита кадрова політика найбільш характерна в ситуації кадрового дефіциту. Весь персонал компанії формується переважно з первинного складу [4, с. 151]. Недоліком закритого типу корпоративної політики є необхідність керівного апарату штучно надавати колективу нові ідеї, посилювати мотивацію, вчасно помічати негативні настрої серед співробітників [4, с. 152].

Механізм формування кадрової політики – сукупність дій суб'єктів, спрямованих на розбудову системи управління людськими ресурсами та формування її потенційних можливостей [5]. Він здійснюється через процес формування

кадрової політики, тобто порядок дій, який включає етапи врегулювання і забезпечення виконання стратегічних планів організації через ефективне використання персоналу, здійснення безперервного аналізу, вдосконалення та розвитку кадрової роботи, а також контроль реалізації цих завдань [10]. Виокремлюють такі етапи розробки кадрової політики: нормування; програмування; моніторинг персоналу; офіційне затвердження кадрової політики; пропагування (інформування); оцінка фінансових ресурсів на здійснення обраного типу стратегії; формування принципів розподілу коштів; забезпечення ефективної системи стимулювання праці; оцінка ефективності кадрової політики, обґрунтування цілі розвитку кадрового потенціалу і формування складу структурних ланок, які забезпечують досягнення цих цілей; розробка та обґрунтування методичних рекомендацій щодо створення цільових програм розвитку організаційних комплексів управління людськими ресурсами; вибір оптимального варіанту програми кадрової політики, який передбачає досягнення найбільшої ефективності менеджменту людських ресурсів [4, с. 152–153; 10].

При цьому існують зовнішні та внутрішні чинники, що визначають кадрову політику. Зокрема, до зовнішніх чинників належать:

– тенденції економічного розвитку (стабільність економічних, політичних факторів і законів, посилення позицій конкурентів, зміна попиту на товари та послуги організації);

– національне трудове законодавство та нормативно-правове середовище (законодавство у сфері охорони праці, зайнятості, соціальні гарантії, програми соціально-економічного розвитку країни);

– ситуація на ринку праці та перспективи його розвитку (демографічні чинники, політика сфери освіти, взаємини з профспілками);

– особливості сфери бізнесу та науково-технічний прогрес (інноваційний вплив на потреби в особливих спеціалістах, можливості перекваліфікації та розвитку персоналу, культурні традиції та особливості) [4, с. 153].

До внутрішніх чинників (факторів, на які організація може впливати) належать:

– цілі та стратегії підприємства (на їх основі формується кадрова політика організації);

– стиль управління персоналом (жорстко централізована організація чи організація, що керується принципом децентралізації, потребують різних спеціалістів);

– фінансові ресурси (пов'язані з оцінкою можливостей працівників організації та доцільним розподілом обов'язків для підвищення ефективності роботи та забезпечення стабільності);

– умови роботи, рівень оплати праці та система мотивації персоналу;

– стилі керівництва, імідж організації, територіальне розміщення та технологія виробництва [4, с. 153–154].

Кадрова політика покликана узгодити інтереси соціальних груп, спрямувати їх активність на продуктивну ділову взаємодію, знизити ймовірність деструктивного протистояння [11, с. 42].

Для оцінки рівня реалізації кадрової політики на практиці проведено аналіз показників діяльності 10 підприємств Полтавської області (табл. 2).

Як бачимо, в дев'яти підприємствах обласного центру (Полтава) та міст обласного підпорядкування (Кременчук та Горішні Плавні), що

Таблиця 2

Показники, що характеризують кількісну оцінку наслідків кадрової політики на підприємствах

Підприємства	Чисельність працівників, ос.		Продуктивність праці, тис. грн. / ос.		Заробітна плата 1 працівника на рік, тис. грн.		Темп приросту продуктивності праці,%	Темп приросту заробітної плати,%	Співвідношення темпу приросту заробітної плати до темпу приросту продуктивності праці
	2013	2015	2013	2015	2013	2015			
ПАТ «Полтаваобленерго»	5605	5629	606	1228	56,5	63,8	103	13	0,13
ПрАТ ПОЕЗ «Кернел-Груп»	599	619	249	634	47,7	59,1	155	24	0,15
ПАТ «АвтоКРАЗ»	3691	3650	198	529	25,2	36,4	168	44	0,26
ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод»	911	913	112	147	36,6	40,4	31	10	0,33
ПАТ «Полтавамаш»	274	241	85	149	26,9	33,9	76	26	0,34
ПАТ «Полтавакондитер»	1439	1316	218	432	28,8	39,1	98	36	0,36
ПАТ «Полтавський алмазний інструмент»	192	186	174	318	48,1	72,7	83	51	0,61
ПАТ «Кременчукм'ясо»	1664	1481	361	421	37,1	41,9	17	13	0,77
ПАТ «Полтавський ГЗК»	8062	7928	1044	1888	50,0	86,1	81	72	0,89
ПАТ «Пирятинський сирзавод»	798	646	1053	1175	34,6	40,7	12	18	1,52

не мають проблем із забезпеченням кадрами, на 1 грн./ос. підвищення продуктивності праці припадає від 0,13 до 0,89 грн./ос. підвищення заробітної плати, при тому, що її питома вага в собівартості становить близько 10%. У сільській місцевості, навпаки, у райцентрі Пирятин готові сплачувати за кожну 1 грн./ос. підвищення продуктивності праці 1,52 грн./ос. підвищення заробітної плати, що характеризує дану ситуацію як кадровий голод за надзвичайно суттєвих виробничих можливостей підприємства.

Також слід зазначити, що у великих підприємствах кадрова політика, як правило, офіційно декларується і докладно фіксується в загальних корпоративних документах: меморандумах, інструкціях, що регламентують найважливіші аспекти управління людськими ресурсами. У невеликих підприємствах вона, як правило, спеціально не розробляється, а існує як система неофіційних установок власників.

Висновки. Виходячи з проведеного дослідження, слід зазначити, що кадрова політика – один із найважливіших елементів системи управління організацією. Сучасні керівники приділяють їй багато уваги, але мають вузькі місця у вирішенні питань, пов'язаних із психологією управління, комунікаціях і корпоративному управлінні. Порівняння актуальних принципів формування кадрового потенціалу в організаціях України та ЄС показують національні недоліки під час реалізації майже всіх принципів. Дослідження показників, що характеризують кількісну оцінку наслідків кадрової політики на конкретних підприємствах, дає уявлення про різні підходи не тільки від спеціалізації підприємств, типу управління, а навіть місця розташування (сільська місцевість, райцентр, місто обласного значення, обласний центр тощо). У сільській місцевості спостерігаємо кадровий голод щодо кваліфікованих працівників, що стримує процес інвестування поза великих міст і столичного регіону, тобто кадрова політика має орієнтуватися не тільки на внутрішньоорганізаційні чинники, а й на зовнішні, тобто ті, на які має впливати держава у своїй соціальній та демографічній політиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пархимчик Е.П. Кадровая политика организации : [учеб. пособ.] / Е.П. Пархимчик. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.
2. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : [навч. посіб.] / В.Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.
3. Балабанова Л.В. Управління персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : ЦУЛ, 2011. – 468 с.
4. Грицай А.М. Теоретико-методичні засади формування кадрової політики підприємства / А.М. Грицай // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1(63). – С. 148–155.
5. Удовенко Т.С. Формування ефективної кадрової політики на підприємстві / Т.С. Удовенко, С.М. Невмержицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka2015022807.pdf.
6. Москаленко В.О. Основні принципи формування кадрового потенціалу підприємства / В.О. Москаленко // Бізнес-Навігатор. – 2010. – № 3(20). – С. 165–170.
7. Мартин Г. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами / Г. Мартин, С. Хетрик. – М. : Группа ИДТ, 2008. – 336 с.
8. Мартиросян А. Какие таланты нужны руководителю / А. Мартиросян // Человек и труд. – 1999. – № 3. – С. 84–86.
9. Померанцева Е. Модели управления персоналом: исследования, разработка, внедрение / Е. Померанцева. – М. : Вершина, 2006. – 256 с.
10. Тростянецька Е.В. Формування кадрової політики організації / Е.В. Тростянецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/konfer41/182.pdf.
11. Олексенко Р.І. Управління кадровими ресурсами підприємств у сучасних умовах господарювання / Р.І. Олексенко // Агросвіт. – 2010. – № 14. – С. 41–45.

УДК 65.012.23

Іпполітова І.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

EFFICIENCY IMPLEMENTATION REENGINEERING OF BUSINESS PROCESSES IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено теоретичне узагальнення підходів до визначення видів бізнес-процесів на підприємстві. Визначено основні види реінжинірингу за такими класифікаційними ознаками, як стан підприємства, модель бізнесу, напрямок змін, предмет змін. Виявлено принципи, дотримання яких є необхідною умовою ефективності здійснення реінжинірингу. Досліджено основні переваги реінжинірингу, недоліки та труднощі його організації на підприємстві. Запропоновано систему показників, за допомогою яких оцінюється ефективність реінжинірингу.

Ключові слова: бізнес-процеси підприємства, види бізнес-процесів, реінжиніринг бізнес-процесів, переваги реінжинірингу, ефективність реінжинірингу.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено теоретическое обобщение подходов к определению видов бизнес-процессов на предприятии. Определены основные виды реинжиниринга по таким классификационным признакам, как состояние предприятия, модель бизнеса, направление изменений, предмет изменений. Выявлены принципы, соблюдение которых является необходимым условием эффективности осуществления реинжиниринга. Исследованы основные преимущества реинжиниринга, недостатки и трудности его организации на предприятии. Предложена система показателей, с помощью которых оценивается эффективность реинжиниринга.

Ключевые слова: бизнес-процессы предприятия, виды бизнес-процессов, реинжиниринг бизнес-процессов, преимущества реинжиниринга, эффективность реинжиниринга.

ANNOTATION

A theoretical synthesis of approaches was carried out for the definition of business processes types in the enterprise. The basic types of reverse engineering on such classification criteria as: the state of the enterprise, the business model, the direction of change, the subject of changes were defined. The principles which realization is a prerequisite for the effective implementation of reengineering were defined. The basic advantages of the reengineering, disadvantages and difficulties of its organization in the enterprise were studied. Indicator system that assesses the effectiveness of reengineering was formed.

Keywords: business processes of the enterprise, types of business processes, reengineering of business process, advantages of the reengineering, the effectiveness of reengineering

Постановка проблеми. Перегляд підходів до управління підприємствами вимагає від топ-менеджменту застосування відповідного інструментарію, спрямованого на довгострокове функціонування підприємства, що базується на процесно-орієнтованому підході. Відповідно до цього підходу, підприємство розглядається як система, яка функціонує шляхом реалізації взаємозв'язаних процесів, що визначають стан усієї організаційної системи та реалізують головну мету її існування. Не існує однакових систем, кожна з них має свої певні характеристики, особливості, відхилення від заданих критеріїв, реакції на зміни тощо. Головною перевагою даного підходу є орієнтація на потреби замовника продукції або послуг [1; 2]. Пріоритетним та перспективним є управління розвитком підприємства на основі вдосконалення його бізнес-процесів. Підтвердженням цьому виступає низка робіт таких учених, як Козаченко А.В., Корнева М.Л., Котлик А.В., Лепейко Т.І., Любарська В.М., Петренко О., Шарий П.А. Науковці зазначають недоліки функціонально орієнтованого управління і називають більш ефективним і доцільним процесно-орієнтований підхід. До названих недоліків належать: слабкий зв'язок між підрозділами; націленість на проміжний результат; відсутність відповідальних за кінцевий результат осіб; низька оперативність робіт; неефективність інформаційної підтримки; значна складність автоматизації й інтеграції для систем управління [3; 4, с. 94; 5, с. 30; 6, с. 7; 7, с. 46; 8; 9, с. 47].

Управління, що базується на виділенні й організації діяльності на основі бізнес-процесів, навпаки, має суттєві переваги в розрізі часу виконання операцій і всього циклу проходження ресурсів від входу до виходу; дає змогу скоротити накладні витрати шляхом зменшення дублювання функцій, підвищення відповідальності й оперативного контролю, зростання ролі й якості використання інформаційних технологій. Проте щоб досягти істотного стрибка в ключових показниках результативності, необхідно радикально перебудовувати бізнес-процеси підприємства. Це завдання можливо виконати лише застосуванням реінжинірингу бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах розглядається великою кількістю вчених, серед яких: Хаммер М., Чампи Дж., Андерсен Б., Уллах Ф., Робсон М., Харрінгтон Дж., Садловський Р.В., Чередніченко О.О. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Певні аспекти організаційно-методичного забезпечення процесу здій-

снення реінжинірингу та оцінювання ефективності його проведення потребують подальшого уточнення та розвитку.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні процесу здійснення реінжинірингу на підприємстві та формуванні системи показників, що визначають ефективність його здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою діяльності в процесно-орієнтованому підході є бізнес-процес, а система управління підприємством орієнтується на управління як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами підприємства в рамках наявної чи перспективної організаційної структури. З-поміж значної кількості визначень самого поняття більшість зводиться до такого, що бізнес-процесом є регламентований ланцюг логічно пов'язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються економічні ресурси підприємства з метою досягнення визначених вимірних результатів або виробництва продукції для задоволення внутрішніх чи зовнішніх них споживачів [4, с. 94; 6, с. 12; 10, с. 444]. Після аналізу й узагальнення багатьох визначень бізнес-процесів такими авторами, як Парсяк В.Н., Лепейко Т.І., вичерпним є визначення Державного стандарту, стандарту ISO: бізнес-процес як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи, що матимуть цінність для споживача [6, с. 11; 11, с. 133; 12, с. 81; 13, с. 27]. Бізнес-процес у загальному розумінні охарактеризований Сімоном А.К. як сукупність взаємопов'язаних завдань, які необхідно виконувати для досягнення бізнес-цілей; він організовується з метою створення доданої вартості для клієнтів; може перетинати функціональні та організаційні межі [14, с. 37–38].

При цьому слушною є думка багатьох авторів, які говорять про виділення бізнес-процесів для управління не як одноразовий захід, а про необхідне вдосконалення наявних і розвиток нових. Таньков К.М. приводить положення зарубіжних авторів про необхідність постійно покращувати найбільш ефективні і цілеспрямовані бізнес-процеси, які впливають на встановлення надійних ділових відносин із зовнішнім середовищем у контексті розроблених ринкових стратегій [15, с. 35]. Рєпін В.В. визначає бізнес-процеси як структуровану послідовність дій із виконання відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета його діяльності [16, с. 36]. Хаммер М. та Чампи Дж. під бізнес-процесами розуміють сукупність різних видів діяльності, у межах яких на вході використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності на виході створюється продукт, що має цінність для споживача [17, с. 29]. Андерсен Б., своєю чергою, дає таке визначення бізнес-процесам: це послідовність логічно пов'язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для перетворення об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення визначених вимірних результатів або продукції для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів [18, с. 24]. За визначенням Уллах Ф., та Робсон М., бізнес-процеси – це дискретна множина дій, спроектованих та структурованих для виробництва визначеного продукту (товарів/ робіт/послуг) для конкретного споживача чи ринку [19]. Біннер Х. визначає їх як систему взаємопов'язаних і взаємодіючих дій, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів/послуг, які мають цінність для зовнішніх і внутрішніх споживачів [20, с. 18]. Харрінгтон Дж., своєю чергою, доводить, що бізнес-процеси – логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат покупцю [21, с. 11]. Чорнобай Л.І., Дума О.І. [1] під бізнес-процесами розуміють множину внутрішніх видів діяльності, які розпочинаються з одного чи більше входів і закінчуються створенням продукції, яка необхідна клієнту, задовольняє його бачення вартості, довговічності, сервісу й якості. Крім того, в економічній літературі виділяють такі види бізнес-процесів, які можуть потребувати перегляду та перепроектування [1; 2]: основні, допоміжні, бізнес-процеси розвитку та процеси управління. Отже, на підприємстві існує безліч бізнес-процесів, котрі мають своє призначення та результат. Неможливо впливати та видозмінювати бізнес-процеси, не розуміючи джерела їх походження. У будь-якому разі, досліджуючи ефективність існуючих бізнес-процесів підприємства, необхідно обрати відповідну методику чи підхід, який, своєю чергою, стане дієвим механізмом розвитку підприємства.

Так, Козаченко А.В., Корневою Л.М., Котлик А.В., Лепейко Т.І. узагальнено низку методик і підходів, які можуть бути застосовані в рамках підприємства для вдосконалення бізнес-процесів. Але вибір прийнятної методики оптимізації бізнес-процесів підприємства представляє значні труднощі, пов'язані з розмитістю областей їх найбільшої ефективності; відсутністю взаємозв'язку між різними методиками та підходами, відсутністю формалізованих механізмів застосування методик у конкретних ситуаціях [3–6].

Незважаючи на лексичну різноманітність назв, науковці виділяють серед концептуальних підходів до вдосконалення бізнес-процесів поступовий (покроковий) та кардинальний (проривний). При цьому методики поліпшення бізнес-процесів також поділяються на дві групи (залежно від строку проведення): довгострокові та короткострокові [3; 4, с. 95–97; 6, с. 23–29]. Перший підхід більшою мірою орієнтований на вдосконалення фрагментарних процесів у рамках функціонально-спеціалізованих структур управління з метою їх уніфікації та стандарти-

зації в рамках ISO і часто реалізується в концепції загального управління якістю (TQM) [3]. Другий підхід здебільшого орієнтований на внесення значних змін у наявні і проектування нових бізнес-процесів, що відповідатимуть динаміці зовнішнього середовища. Взаємозв'язок названих підходів і методик автором було узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Співвідношення підходів і методик удосконалення бізнес-процесів підприємства

Методики за періодом реалізації	Підходи	
	Поступовий	Кардинальний
Короткострокові	Ідеалізації Статистичного управління процесами Структурування функцій якості	Швидкий аналіз рішення (FAST)
Довгострокові	Спрощення Аналіз робочих осередків Інжиніринг	Перепроектування бізнес-процесів Бенчмаркінг Реінжиніринг бізнес-процесів

Вибір певного підходу залежить від мети вдосконалення фактичного стану бізнес-процесів підприємства. Проте, найбільш радикальним виступає безпосередньо реінжиніринг бізнес-процесів, який орієнтовано на кардинальні зміни організаційно-економічного механізму функціонування підприємства. Але цей підхід надає можливість вийти підприємству на якісну нову ступінь розвитку, радикально оновлюючи продукцію шляхом зміни технології здійснення бізнес-процесів. Розглянемо більш детально визначення цієї дефініції (табл. 2).

Узагальнюючи думки різних авторів, можна зробити висновок про те, що реінжиніринг – це процес радикальної перебудови бізнес-процесів підприємства з метою збільшення не тільки кількісних, а й якісних показників ефективності діяльності підприємства, який виводить підприємство на нову траєкторію розвитку в довгостроковій перспективі.

В економічній літературі виділяють основні види реінжинірингу (табл. 3) [27; 30; 31].

Реінжиніринг бізнес-процесів – це складний, багатокомпонентний процес, який має своє специфічні відмінності залежно від сфери діяльності підприємства, предмету змін та головної мети його реалізації. Проведення ефективного реінжинірингу бізнес-процесів полягає у реалізації певних принципів [24; 26; 29]: кілька робіт поєднуються в одну; роботи виконуються в природному порядку; виконавці самостійно приймають рішення; робота виконується там, де це доцільніше; необхідно зменшувати кількість входів у процеси; процеси мають різні варіанти виконання; зниження частки робіт із перевірки і контролю; оптимізація узгоджувальних процесів; поєднання централізованих і децентралізованих операцій; використання загальної інформаційної мережі операційними менеджерами.

Таблиця 2

Підходи вчених до визначення поняття «реінжиніринг бізнес-процесів»

Автор	Визначення
Яблочников Є.І., Молочник В.І., Фомина Ю.М. [22, с. 15]	Філософія управління підприємством, в якій увага приділяється реінжинірингу внутрішніх бізнес-процесів з урахуванням кадрової, ресурсної, організаційної політики підприємства
Садловський Р.В. [23]	Складний комплекс заходів із моделювання бізнес-систем, головна мета якого – позбутися зайвих компетенцій і функцій, правильно розподілити повноваження і відповідальність між спеціалістами, які мають необхідні для створення вартості компетенції
Ладонько Л.С., Солошин О.С. [24]	Радикальна перебудова бізнес-процесів, які повинні задовольнити своїх клієнтів та практично доводить до автоматизму взаємовідносини з постачальниками, клієнтами та іншими партнерами по бізнесу, призводячи до підвищення ефективності промислових підприємств, фінансових установ та організацій сфери послуг
Таранюк Л.М., Запорожченко О.М. [25]	Сукупність бізнес-процесів, що спрямовані на підвищення ефективності компанії, що, своєю чергою, приведе до збільшення конкурентоспроможності на певному ринку
Шараєва О.А. [26]	Комплексна трансформація компанії (комплексне покращення бізнес-процесів), направлена на створення і підтримку системи безупинних покращень результативності бізнесу
Момот О.І. [27]	Сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроектування наявних бізнес-процесів
Гвоздь М.Я. [28]	Високоефективний метод менеджменту, котрий трансформує діяльність підприємства у сукупність окремих наскрізних бізнес-процесів
Бабак О.А. [29]	Реконструювання або створення нових бізнес-процесів (кардинальна їх зміна, а не поступове поліпшення) з метою підвищення ефективності діяльності підприємства

Таким чином, дані принципи дають чітке розуміння про реалізацію реінжинірингу бізнес-процесів на практиці. Реалізація цих десяти основних принципів уже дає можливість підприємству поліпшити стан своїх справ та підвищити ефективність своїх процесів. Слід тільки розуміти, яким чином та де можливо використати ці знання та отримати результат.

До основних ознак проведення ефективного реінжинірингу бізнес-процесів можна віднести [24; 25; 27]: відмову від використання застарілих схем та методів управління; орієнтацію на досягнення результату, а не виконання завдання; використання творчого підходу до вирішення виникаючих питань; оптимізацію робіт не шляхом автоматизації, а за рахунок спрощення або

Таблиця 3

Класифікація реінжинірингу бізнес-процесів

Ознака класифікації	Вид реінжинірингу	Характеристика
Залежно від стану підприємства	кризовий	використовується, коли результати підприємства погіршуються або воно знаходиться на межі банкрутства. Ефективність від проведення реінжинірингу бізнес-процесів буде напряму залежати від того, наскільки радикальні зміни будуть проведені в цей період
	реінжиніринг розвитку	використовується, коли підприємство має добрий стан справ. Заходи направлені на вдосконалення або часткову перебудову бізнес-процесів підприємства для підвищення його ефективності
Модель описуваного бізнесу	прямий реінжиніринг	побудова моделі нового бізнесу «як потрібно»
	зворотній реінжиніринг	побудова моделі наявного бізнесу «як є»
	ризик-інжиніринг	побудова моделі абсолютно нового бізнесу з абсолютно новими бізнес-процесами
Напрям змін	Зовнішній	зсув акцентів на реінжиніринг зовнішніх бізнес-процесів
	Внутрішній	зсув акцентів на реінжиніринг внутрішніх бізнес-процесів моделі
	Комплексний	масштабний та багатокомпонентний реінжиніринг усіх бізнес-процесів підприємства
Предмет змін	загальні бізнес-процеси	створення абсолютно нових бізнес-процесів по всьому підприємству без урахування минулого досвіду
	фінансові бізнес-процеси	проводиться розробка і впровадження нових методів управління фінансовими потоками і бізнес-процесами
	технологічні бізнес-процеси	розробка, перепроектування та впровадження нових методів управління бізнес-процесами виробничої сфери
	організаційні бізнес-процеси	функціонально-структурне перепроектування процесів, його організаційної структури, процесів та зв'язків від ланок вищого порядку до вузьких місць підприємства
	соціальні бізнес-процеси	розробка та впровадження нових методів управління соціальними бізнес-процесами підприємства
	інноваційні бізнес-процеси	впровадження інноваційних та кардинально нових методів у процесі управління перетвореннями

Таблиця 4

Етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів

Назва етапу	Характеристика
1. Розробка бажаної моделі функціонування підприємства	Формується бажаний образ фірми на прикладі моделі «як повинно бути». Дана модель повинна включати опис усіх складників бізнес-процесу: функцій, ресурсів, учасників, інформацію, результати, послідовність дій, чіткий розподіл прав та обов'язків, делегування повноважень тощо. Формування майбутнього образу повинно відбуватися в рамках місії та стратегії підприємства
2. Діагностика наявних бізнес-процесів підприємства	Проводиться аналіз бізнес-процесів на підприємстві з метою виявлення вузьких місць та проблемних зон. Для цього будується модель бізнес-процесів «як є» з метою отримання комплексного уявлення про реальний стан справ. Разом із цим проводиться детальний опис моделі, документація всіх операцій
3. Перепроектування підприємства	На даному етапі проводиться порівняння моделей «як повинно бути» та «як є». Виявляються напрями, зв'язки та проблемні місця, котрі потребують негайної трансформації та корегування. Розробляються заходи, обираються методи та інструменти, якими будуть проводитися зміни в наявних процесах. Проводиться впровадження заходів на підприємстві, їх тестування за певний час та оцінюється їх ефективність
4. Оптимізація бізнес-процесів	Виявляються помилки у проектуванні, проблеми, які не вдалося вирішити, та оптимізуються вже створені нові та перебудовані бізнес-процеси. Також проводиться аналіз та оцінюється вплив проведених змін на цільові стратегічні показники підприємства. Якщо змін не відбулось, то слід повертатись до минулих етапів і розпочинати проектування знову, щоб отримати дійсно ефективні результати реінжинірингу бізнес-процесів

видалення зайвих елементів; застосування інноваційних технологій. Системний підхід передбачає розгляд реінжинірингу бізнес-процесів як сукупності елементів, взаємодія яких дає змогу забезпечити перетворення основних процесів підприємства на підтримку стратегічних змін, що здатні забезпечити конкурентоспроможність підприємства. Проект реінжинірингу бізнес-процесів найчастіше включає в себе чотири етапи, представлені в табл. 4 [25; 31].

Реінжиніринг бізнес-процесів не є простою процедурою, котру можливо провести за короткий час. Слід підібрати команду компетентних спеціалістів, які своїми знаннями та досвідом зможуть побудувати правильні моделі, оцінити їх якість, розробити процедуру впровадження й оцінки ефективності таких змін.

Під час розробки плану реінжинірингу підприємства слід пов'язувати всі дії та заходи зі стратегічними цілями та завданнями підприємства, оформлюючи кожний етап документально. Завдяки цьому можливо буде реально оцінити ефективність упроваджених заходів та вивести підприємство на новий етап розвитку. Можливий перелік показників, за допомогою яких оцінюється ефективність реінжинірингу бізнес-процесів, наведено в табл. 5. Перелік даних показників може змінюватись залежно від сфери діяльності підприємства; бізнес-процесів, які змінюються; результатів, які очікуються після проведення реінжинірингу, тощо. Якщо ефективність проекту з реінжинірингу бізнес-процесів буде доведена, наступним кроком є безперервне управління процесами для підтримки показників їх діяльності на належному рівні. За правильної організації цієї процедури відбувається не тільки кількісний ріст основних показників діяльності, але й якісні зміни.

Підприємство стає більш пристосованим до будь-яких змін у зовнішньому середовищі, підвищується його конкурентоспроможність на ринку, відбувається процес переходу від заста-

Таблиця 5

Оцінка ефективності реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві

Показники	Характеристика
1. Кількісні:	
1.1. Тривалість бізнес-процесу	Зменшення часу на організацію, інформаційно-ресурсне забезпечення та реалізацію бізнес-процесу
1.2. Витрати на бізнес-процес	Зменшення рівня витрат на підготовку та реалізацію бізнес-процесу, а також кількості ресурсів на його забезпечення
1.3. Кількість помилок	Зменшення кількості помилок під час обробки інформації, рівня браку виготовленої продукції, видалення зайвих елементів у структурі бізнес-процесу тощо
1.4. Собівартість продукції	Зменшення собівартості продукції (послуг, робіт) за рахунок реінжинірингу виробничого бізнес-процесу
1.5. Обсяги реалізації	Збільшення обсягів реалізації продукції (послуг, робіт) за рахунок реінжинірингу виробничого та збутового бізнес-процесів
1.6. Чистий прибуток	Приріст чистого прибутку після проведення процедури реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві порівняно з розміром чистого прибутку без запропонованих змін
1.7. Доля ринку	Приріст долі ринку підприємства після проведення процедури реінжинірингу, розширення ринків збуту або вихід на нові ринки
1.8. Продуктивність праці	Приріст ефективності використання трудових ресурсів, забезпечення повної занятості всіх учасників бізнес-процесів
1.9. Загрузка виробництва	Зменшення часу простоїв виробничого обладнання, збільшення обсягів виробництва та ефективності основних засобів унаслідок проведення реінжинірингу виробничих процесів
1.10. Рентабельність підприємства	Приріст рентабельності підприємства після запровадження реінжинірингу всіх бізнес-процесів та оцінка впливу цих змін на досягнення стратегічних цілей
2. Якісні:	
2.1. Організаційна структура	Поліпшення взаємодії горизонтальних та вертикальних зв'язків, забезпечення гнучкості структури, надання переваг не функціям, а процесам
2.2. Задовільність клієнтів	Підвищення рівня задовільності клієнтів співпрацею з підприємством, зменшення кількості скарг та рекламацій, зменшення часу на інформаційне забезпечення під час укладання договорів
2.3. Мотивація персоналу	Підвищення рівня задовільності умовами та організацією праці серед робітників, надання ініціативи робітникам, надання можливості професійного розвитку
2.4. Організація праці	Поліпшення організації бізнес-процесів, відмова від використання зайвих елементів у системі, чітке розподілення обов'язків та відповідальності
2.5. Ефективність управління	Зменшення ієрархічних рівнів управління, відмова від бюрократичних схем, перехід від одноосібного прийняття рішень до командної співпраці

рілих схем управління до інноваційних методів, досягаються стратегічні цілі та в довгостроковій перспективі розкривається його потенціал.

Висновки. Запропонований методичний підхід до формування системи показників оцінки ефективності здійснення реінжинірингу дає змогу визначити, наскільки підприємство наблизилося до бажаної моделі функціонування. Це дасть змогу створити новий набір цінностей для підприємства, реалізувати його стратегічні цілі, підвищити конкурентоспроможність та збільшити ефективність його функціонування. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення системи мотиваційних заходів для персоналу підприємства, на якому проводиться реінжиніринг, які б ураховували ієрархічність рівнів виконавців та цілі здійснення реінжинірингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чорнобай Л.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть / Л.І. Чорнобай, О.І. Дума // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : збірник наукових праць. – Л. : Львівська політехніка, 2013. – С. 125–131.
2. Командровська В.Є. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи удосконалення / В.Є. Командровська, О.Ю. Морозенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
3. https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&ved=0CFEQFjAHahUKEwjoIMX9snIAhXDhiwKHZQZBcs&url=http%3A%2F%2Fjrnl.nau.edu.ua%2Findex.php%2FPPEI%2Farticle%2Fdownload%2F325%2F314&usg=AFQjCNFfUbq7vLehBHJGRHhyfbCgVItHnw&sig2=GfCtnFw7FAtTO9b9kM7dg&bvm=bv.105454873,d.bGg&cad=rja.
4. Козаченко А.В. Практичні підходи до поліпшення бізнес-процесів / А.В. Козаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru.
5. Корнева М.Л. Аналіз методик вдосконалення бізнес-процесів / М.Л. Корнева // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3Е(14). – С. 94–98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.elitarium.ru.
6. Котлик А.В. Побудова системи показників для оцінки конкурентоспроможності бізнес-процесів підприємства / А.В. Котлик // Управління розвитком. – 2011. – № 21(118). – С. 30–32.
7. Лепейко Т.І. Реінжиніринг бізнес-процесів : [навчально-практичний посібник у схемах і таблицях] / Т.І. Лепейко, А.В. Котлик. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 80 с.
8. Любарська В.М. Правила виділення бізнес-процесів в організації : матеріали конференції «Проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій в економіці», присвяченій 40-річчю утворення кафедри інформ. систем / В.М. Любарська // Управління розвитком. – 2004. – № 2. Спецвипуск. – С. 46–48.
9. Петренко О. Процесний підхід при застосуванні реінжинірингу підприємств / О. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conftiapv.at.ua.
10. Шарий П.А. Застосування процесного підходу для підвищення ефективності управління підприємством : матеріали конференції «Проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій в економіці», присвяченій 40-річчю утворення кафедри інформ. систем / П.А. Шарий // Управління розвитком. – 2004. – № 2. Спецвипуск. – С. 47–49.
11. Крупа К.В. Реінжиніринг – гідна відповідь на виклики оточення / К.В. Крупа // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 443–446.
12. Парсяк В.Н. Управління бізнес-процесами – інструмент підвищення ефективності організацій / В.Н. Парсяк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 131–138.
13. Скнарь А. Контролінгові аспекти реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / А. Скнарь // Банківська справа. – 2009. – № 3. – С. 81–87.
14. Сурженко Л. Организация управлінського обліку та бюджетування на основі бізнес-процесів (на прикладі швейної промисловості) / Л. Сурженко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 27–31.
15. Simon A.K. Towards a theoretical framework for business process reengineering / A.K. Simon [Electronic resource]. – Access mode : http://instant-science.net.
16. Таньков К.М. Коцептуальні підходи до оцінки ефективності бізнес-процесу в системі логістичного управління промисловим підприємством / К.М. Таньков, О.М. Тридід // Економіка розвитку. – 2005. – № 2(34). – С. 90–94.
17. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М. : Манн, Иванов, Фебер, 2013. – 544 с.
18. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи ; пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 287 с.
19. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер с англ. С.В. Ариничева. – М. : Стандарты и качество, 2010. – 272 с.
20. Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Ф. Уллах, М. Робсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iso.staratel.com/BPRI/ReIngBP.htm.
21. Биннер Х. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / Х.Ф. Биннер ; пер. с нем. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 282 с.
22. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон, К.С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген ; пер. с англ. – СПб. : Азбука ; БМикро, 2011. – 328 с.
23. Яблочников Е.И. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства / Е.И. Яблочников, В.И. Молочник, Ю.Н. Фомина. – СПб. : СПбГУИТМО, 2011. – 152 с.
24. Садловський Р.В. Реінжиніринг бізнес-процесів / Р.В. Садловський, О.П. Осетрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/6_84558.doc.htm.
25. Ладонько Л.С. Х-інжиніринг як новий напрям менеджменту змін. / Л.С. Ладонько, О.С. Солошин // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 2(2). – С. 115–120.
26. Таранюк Л.М. Організаційні засади проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Л.М. Таранюк, О.М. Запорожченко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 122–133.
27. Шараєва О.А. Реінжиніринг бізнес-процесів / О.А. Шараєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/10_89673.doc.htm.
28. Момот О.І. Реінжиніринг – один з шляхів по виходу українських підприємств зі світової кризи / О.І. Момот, П.І. Самойлов // Наукова періодика. – 2010. – С. 140–149.
29. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник при-

скореного розвитку економіки / М.Я. Гвоздь // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць]. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – С. 135–138.
30. Бабак О.А. Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств / О.А. Бабак // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ. – 2011. – № 17/1. – С. 55–60.
31. Мартынюк Е.А. Технологии реинжиниринга бизнес-процессов предприятий / Е.А. Мартынюк // Научный вестник Международного гуманитарного университета. – 2013. – № 6 – С. 118–121.
32. Когут Ю.О. Модель реінжинірингу бізнес-процесів підприємства / Ю.О. Когут. – Х. : Бізнес Інформ, 2011. – № 10. – С. 65–69.

УДК 339.37:65.018(477.53)

Карпенко Є.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Кравченко І.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

INTERNAL AUDIT IN THE SYSTEM OF PROCESS-ORIENTED MANAGEMENT BY THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління. Запропоновано модель організації внутрішнього аудиту на основі процесного підходу. Здійснено порівняння внутрішнього аудиту підрозділів та процесного аудиту. Виділено переваги впровадження внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління. Систематизовано та доповнено принципи внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління.

Ключові слова: процесний підхід, процесно-орієнтоване управління, внутрішній аудит, система управління якістю за ISO 9001, модель організації внутрішнього аудиту, принципи аудиту.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль внутреннего аудита в системе процессно-ориентированного управления. Предложена модель организации внутреннего аудита на основе процессного подхода. Осуществлено сравнение внутреннего аудита подразделений и процессного аудита. Выделены преимущества внедрения внутреннего аудита в системе процессно-ориентированного управления. Систематизированы и дополнены принципы внутреннего аудита в системе процессно-ориентированного управления.

Ключевые слова: процессный подход, процессно-ориентированное управление, внутренний аудит, система управления качеством по ISO 9001, модель организации внутреннего аудита, принципы аудита.

ANNOTATION

The article considers the role of internal audit in the system of process-oriented management. The proposed model of organization of internal audit based on process approach. Carried out a comparison of internal audit units and audit process. The advantages of introducing internal audit in the system of process-oriented management. Systematized and supplemented the principles of internal audit in the system of process-oriented management.

Keywords: process approach, process-oriented management, internal audit, quality management system ISO 9001, model organization of the internal audit, auditing standards.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання на перший план для підприємств виходить завдання забезпечення конкурентоспроможності за рахунок підвищення якості обслуговування споживачів та ефективності діяльності підприємства. Це може бути досягнуто за рахунок упровадження та підтримання у робочому стані системи менеджменту якості, що запроваджується для постійного покращання діяльності з урахуванням вимог усіх зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації внутрішнього аудиту на підприємстві присвячено роботи Р. Адамс, Е. Аренс, М. Виноградової, К. Назарової, М. Никонович, А. Пшеничної, які розглядали проблеми організації служби внутрішнього аудиту, розробили механізми взаємодії внутрішніх та зовнішніх аудиторів, акцентували увагу на формуванні нового соціально орієнтованого напряму в аудиті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість проведення внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління обумовлюється тим, що лише за рахунок таких перевірок може бути надана об'єктивна оцінка та обґрунтовані пропозиції щодо оптимізації діючої системи управління на підприємстві. Проте на сьогодні недостатньо дослідженими залишаються питання організації управлінського аудиту та відсутня чітко розроблена методика проведення внутрішньої аудиторської перевірки системи менеджменту якості на основі процесного підходу як складової частини управлінського аудиту.

Мета статті полягає у розгляді особливостей проведення внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління. Для досягнення мети було поставлено такі завдання: порівняти внутрішній аудит підрозділів та процесний аудит; визначити рівні внутрішнього процесного аудиту; систематизувати та доповнити принципи внутрішнього аудиту; розробити модель організації внутрішнього аудиту на основі процесного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час здійснення стандартизації діяльності підприємства за міжнародними стандартами менеджменту якості серії ISO 9001, а з 2018 р. – за стандартами ISO 9000:2015 та ISO 9001:2015 одним із ключових завдань є форму-

вання системи внутрішнього аудиту. Зокрема, Стандартом ISO 9001:2008 «Системи менеджменту якості. Вимоги» передбачено, що підприємство повинно проводити внутрішній аудит із запланованою періодичністю, щоб визначити, настільки система менеджменту якості відповідає запланованим заходам, вимогам Стандарту та ефективно впроваджена і підтримується [1].

Але не лише законодавчі вимоги, але й сучасні умови господарювання спонукають управлінський персонал використовувати внутрішній аудит як механізм підвищення рівня задоволення споживачів (рис. 1).

Зазначимо, що більшість із досліджуваних підприємств, що використовують методи внутрішнього аудиту, здійснюють його в межах структурних підрозділів без орієнтації на наскрізні процеси. Програми внутрішнього аудиту підприємств переважно охоплюють лише один чи декілька підрозділів, діяльність яких регулюється окремими вимогами визначеного розділу Стандарту ISO 9001:2009.

У результаті реалізації такої програми внутрішнього аудиту здійснюється багаторазова оцінка діяльності одного й того ж підрозділу за окремими розділами ISO 9001. Незважаючи на те що формально такий підхід реалізує вимоги розділу 8.2.2 ISO 9001, уважаємо, що дані програми управлінського аудиту не враховують важливість процесів і вклад аудийованих підрозділів у діяльність системи управління підприємствами як сукупності взаємодіючих процесів. На нашу думку, такий спосіб проведення внутрішнього аудиту не може надати комплексної картини функціонування системи управління підприємствами, що зумовлено фрагментарністю аналізу діяльності, тому вважаємо, що аудит підрозділів не забезпечує менеджмент усією необхідною інформацією для виявлення причин виникнення проблем функціонування процесів і проблем їх взаємодії, а також не сприяє ефективному пошуку способів їх усунення.

Проведення внутрішніх аудитів на основі процесного підходу автоматично враховує статус і важливість підрозділів і здійснює аудит продукції як виходу аудийованого процесу і визначає не лише проблеми, а й симптоми (первопричини) їх виникнення, концентруючись на взаємозв'язках між процесами і відділами. На основі систематизації та узагальнення праць провідних науковців [3–5] у табл. 1 ми здійснили порівняння внутрішнього аудиту підрозділів та процесного аудиту на підприємствах.

Зазначимо, що періодичне систематичне проведення внутрішнього аудиту системи управління підприємством на основі процесного підходу дає змогу організувати процеси та їх взаємодію на рівні, що забезпечує досягнення максимальної якості товарів і послуг із метою задоволення потреб споживачів; створити такі умови процесної підтримки функціонування підприємств, які будуть підґрунтям реалізації програми постійного вдосконалення діяльності й утримання запланованої якості товарів і послуг; сформувати відповідні відносини із зовнішнім середовищем за рахунок проведення систематичного аудиту постачальників.

Внутрішній аудит у системі процесно-орієнтованого управління охоплює дослідження системи управління відповідно до затвердженого переліку процесів і розроблених регламентів із метою, по-перше, виявлення невідповідності та відхилень від ідеальної моделі системи процесів і прийнятих регламентів, по-друге, надання пропозицій стосовно розроблення комплексу заходів для досягнення стану, близького до ідеальної моделі з елімінуванням виявлених відхилень. Тому під внутрішнім аудитом в системі процесно-орієнтованого управління ми розуміємо систематичну перевірку стану окремих процесів системи та їх взаємодію з метою оцінювання їх ефективності та надання рекомендацій щодо покращання діяльності. Відповідно до цього, ми виділяємо такі рівні процесного внутрішнього аудиту: аудит системи управління; аудит процесів; аудит системи внутрішнього контролю процесів; аудит елементів процесу.

Аудит системи управління – це елемент внутрішньогосподарського контролю, за допомогою якого компетентний працівник нагро-

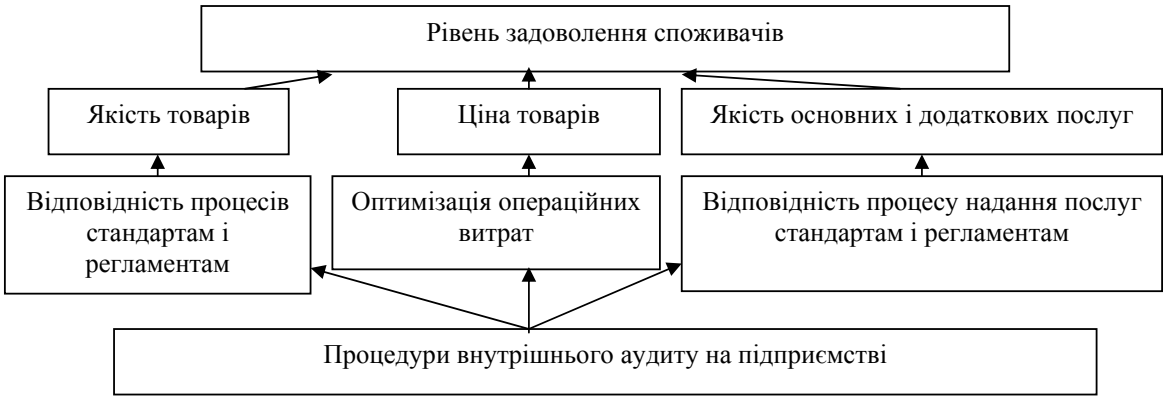

Рис. 1. Роль процедур внутрішнього аудиту на підприємствах у підвищенні рівня задоволення споживачів

маджує й оцінює свідчення про інформацію, яка стосується системи управління, з тим щоб визначити і виразити у звіті аудитора ступінь відповідності фактичного стану системи управління бажаному, оцінити її результативність та надати відповідні рекомендації щодо вдосконалення процесно-орієнтованої системи управління. Це найбільш трудомісткий і складний вид внутрішнього аудиту, за якого досліджується взаємодія всіх елементів загальної процесної структури та її вплив на товари і послуги.

Під час внутрішнього аудиту системи управління, як правило, перевіряється один чи декілька процесів. Це недостатньо для забезпечення ефективності функціонування системи процесів на підприємствах, тому внутрішній аудит процесу є зручним і доволі ефективним способом виявлення проблем діяльності. Визначення процесу, що наведене в Стандартах ISO 9000:2009, відображає динамічну природу процесу, що має найбільше значення під час здійснення аудиту процесу, тому під внутрішнім аудитом процесу ми розуміємо роботу компетентних працівників щодо вивчення та оцінки діяльності з отримання визначеного результату, що здійснюється в різних структурних підрозділах, а також оцінку кроків, за допомогою яких трансформуються первинні входи у виходи з використанням процесно-орієнтованих інструментів управління (блок-схем, карт процесів, потокових діаграм).

Внутрішній аудит системи внутрішнього контролю – це діяльність компетентних працівників, що полягає у зборі, оцінці та аналізі аудиторських доказів, які стосуються системи внутрішнього контролю процесу, що підлягає аудиту, наслідком якої є висловлення аудиторської думки стосовно надійності системи внутрішнього контролю процесів.

Внутрішній аудит елементів процесу – діяльність компетентних працівників, що полягає у зборі, оцінці та аналізі аудиторських доказів, які стосуються окремих елементів процесу, наслідком якої є висловлення аудиторської думки стосовно оптимальності та результативності використання чи достатності якості досліджуваного елементу процесу. Частіше всього під час аудиту елементів процесу здійснюється аудит продукції, що передбачає оцінку товару (кінцевого продукту, послуги) на відповідність вимогам.

На рис. 2 відтворені взаємовідносини між виділеними нами рівнями аудиту, зокрема можливість проведення аудит елементів процесу окремо від інших видів аудиту.

Аудит елементів процесу спрямований на один чи декілька елементів, зокрема на його виходи. Під час проведення аудиту системи внутрішнього контролю процесу, як правило, певний час планується приділити дослідженню його елементів, а тому він включає в себе аудит елементів процесу.

Під час здійснення аудиту процесу основна увага концентрується на специфіці виконання технологій процесу, але також досліджується система внутрішнього контролю процесу та його елементи. Аудит системи управління перевищує за масштабом усі зазначені вище рівні

Таблиця 1

Порівняння внутрішнього аудиту підрозділів і аудиту на основі процесного підходу на підприємствах

Критерій порівняння	Процесний внутрішній аудит	Внутрішній аудит підрозділів
Цінність результату аудиту для керівництва	Висока	Низька
Інформативність	Дає змогу зібрати свідчення для обґрунтування рішення щодо покращання процесів і системи в цілому	Надає фрагментарні дані, що забезпечують здійснення лише обґрунтованих локальних покращань
Ступінь складності	Достатньо висока складність	Невисока складність
Переваги	Виявляє не лише проблеми, а й їх симптоми	Легкість у проведенні і плануванні, низька вартість проведення
Недоліки	Висока вартість проведення	Виявляє лише проблеми. Фрагментарність і низький рівень інформативності

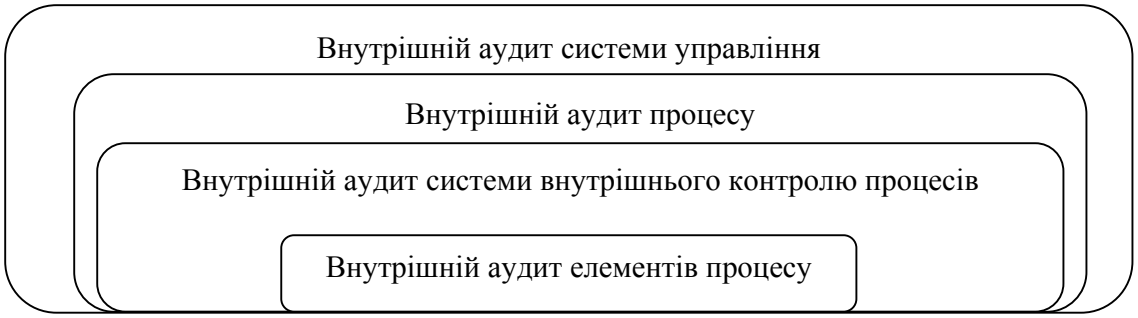

Рис. 2. Рівні внутрішнього аудиту процесно-орієнтованого управління підприємствами

аудиту і спрямований на всю систему процесного управління підприємствами. Отже, вважаємо, що різниця між рівнями внутрішнього аудиту полягає в їх меті, завданнях, що визначаються масштабом аудиту.

Уважаємо, що для підвищення ефективності та результативності внутрішнього аудиту будь-який із рівнів аудиту повинен здійснюватися на основі чітко визначених принципів. Фундаментальні принципи аудиту містяться в Кодексі етики професійних бухгалтерів, який видано Міжнародною федерацією бухгалтерів. Проте аналіз наукової літератури показав, що науковці, крім згаданих вище принципів, виділяють і інші. На основі аналізу, систематизації та доповнення існуючих принципів аудиту ми доповнили та систематизували їх з урахуванням специфіки процесно-орієнтованого управління.

1. Принципи поведінки аудиторів:

– етичність поведінки є основою професіоналізму. Істотними під час внутрішнього аудиту є справедливість, непідкупність, дотримання конфіденційності та розсудливості;

– сумлінність під час виконання обов'язків: наявність пунктуальності, співчуття і розсудливості;

– неупередженість і об'єктивність: обов'язок надавати правдиві і точні аудиторські звіти;

– професійна обачність: уміння приймати вірні рішення під час проведення аудиту;

– позитивний підхід: проведення аудиту з метою допомогти знайти проблеми, напрями вдосконалення системи процесно-орієнтованого управління, а не покарати винних.

2. Принципи процесу аудиту:

– незалежність – основа неупередженості аудиту та об'єктивності звітів аудитора. Аудитори

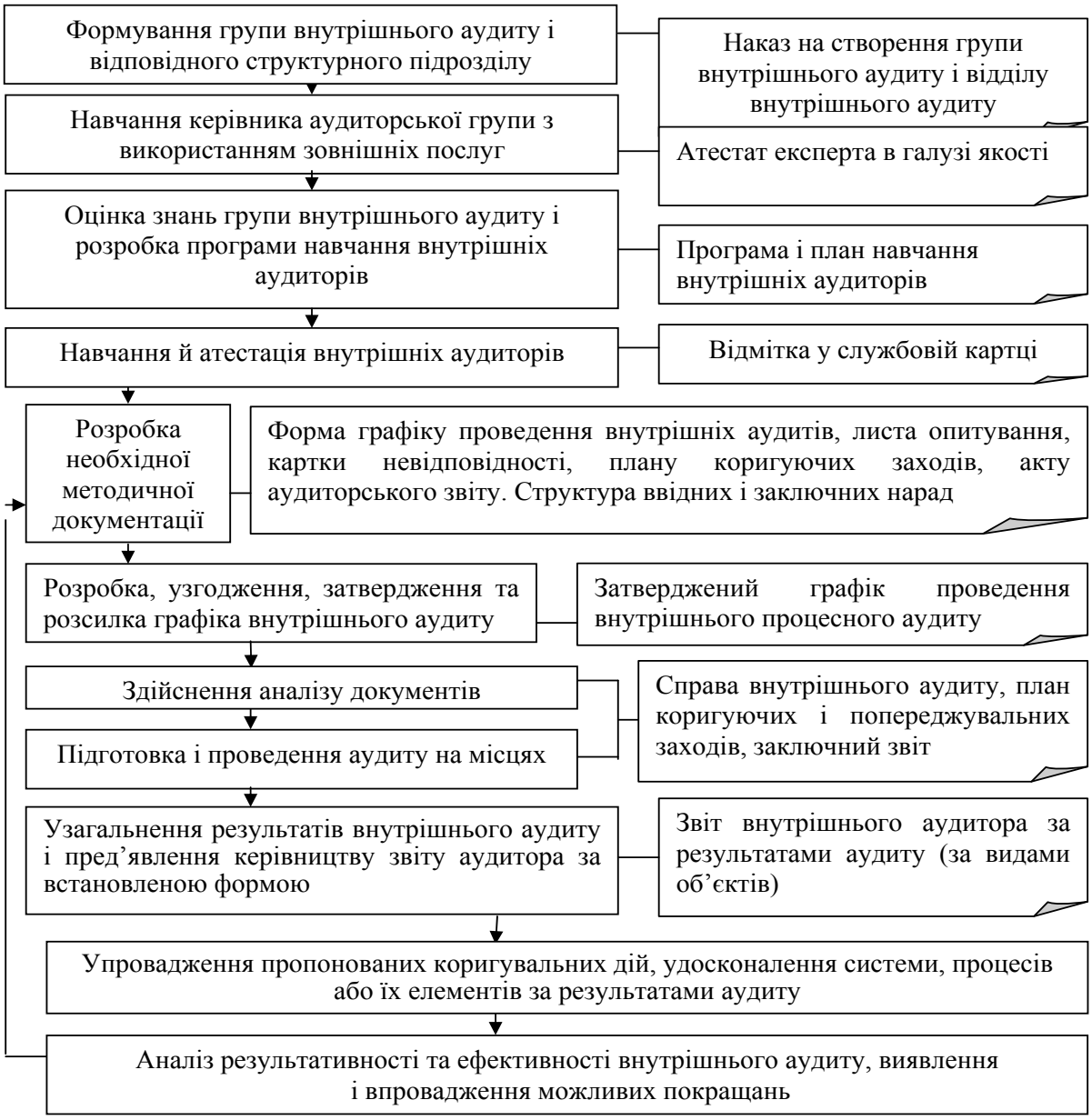

Рис. 3. Модель організації внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління

повинні бути незалежними у своїй діяльності і вільні від переконань і конфліктів інтересів. Особи, що здійснюють аудит, не повинні нести безпосередню відповідальність за процес, що є об'єктом аудиту, щоб виключити необ'єктивні результати аудиту. Аудитори зберігають об'єктивну думку під час всього процесу аудиту з метою забезпечення того, що звіт аудитора буде сформовано винятково на основі свідчень аудиту;

– доказовість: раціональний метод формування надійних та відтворюваних звітів аудитора в систематичному процесі аудиту, який передбачає формування звіту лише на підставі отриманих доказів;

– достатність часу для аудиту: неможливість штучного обмеження часу керівництвом для надання необґрунтованого звіту аудитора.

3. Організаційні принципи:

– одноманітність: аудит здійснюється на основі регламенту чи іншого нормативного акту, що офіціально затверджений керівництвом для забезпечення об'єктивності, зі ставності і прослідковуваності аудиторських звітів;

– системність: планування і проведення аудитів різних процесів підприємства повинні здійснюватися з урахуванням їх взаємозв'язку і взаємозалежності;

– документованість: проведення будь-якого виду внутрішнього аудиту повинне бути чітко задокументовано для забезпечення його об'єктивності, збереження інформації щодо фактичного стану об'єкту;

– відкритість: результати аудиту носять відкритий характер усередині організації. Будь-який вид внутрішнього аудиту чітко планується, учасники аудийованого процесу раніше повідомляються щодо часу проведення аудиту з метою виключення можливості ухилення персоналу від представлення необхідних даних чи відсутності співробітників на робочому місці під час перевірки;

– регулярність та ритмічність: аудити проводяться з установленою періодичністю, щоб усі процеси підприємства були предметом постійного аналізу й оцінювання з боку вищого керівництва. Ритмічність забезпечується рівномірним виконанням аудиторських процедур, що передбачає правильну організацію роботи

На рис. 3 наведено загальну модель організації внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління з урахуванням вищезазначених принципів аудиту.

Для підвищення ефективності внутрішнього аудиту на підприємстві повинна формуватися і запроваджуватися програма аудиту, що містить перелік усіх видів робіт, які планує здійснити аудитор, указуються терміни перевірок. Уважаємо, що керівництво підприємства повинне призначити відповідального за управління програмою, в обов'язки якого входить: формування, забезпечення виконання, відстеження, аналіз і поліпшення програми аудиту; визначення необхідних ресурсів і забезпечення їх наявності; визначення цілей і обсягу програми аудиту; забезпечення виконання програми аудиту; забезпечення ведення відповідних протоколів за програмою аудиту.

На нашу думку, на великих підприємствах доцільно формувати відділ внутрішнього аудиту, керівник якого і буде відповідальним за управління програмою внутрішнього аудиту. Створення такого відділу відповідає інтересам підприємства і є свідченням розуміння керівництвом важливості процесно-орієнтованого управління і значення внутрішнього аудиту системи. Вважаємо, що на малих і середніх підприємствах відділ внутрішнього аудиту створювати недоцільно, а всі функції щодо проведення внутрішнього аудиту можуть бути покладені на одну особу – внутрішнього аудитора.

У процесі становлення внутрішнього аудиту і формування його програми необхідно окреслити цілі й обсяг програми аудиту. Необхідно наголосити, що цілі програми аудиту – це не цілі конкретно визначених внутрішніх аудитів, а цілі низки аудитів, тобто програми в цілому. Для програми аудиту необхідно встановити цілі, на основі яких буде в подальшому плануватися аудит і здійснюватися безпосередня його реалізація. У ході визначення цілей програми аудиту повинні бути враховані такі фактори: пріоритети управління; комерційні наміри; вимоги системи процесно-орієнтованого управління; законодавчі, регламентувальні та контрактні вимоги; потреби щодо оцінювання постачальників; вимоги замовників; потреби інших зацікавлених сторін; ризики для організації [2].

Для документального підтвердження виконання програми аудиту на підприємствах складаються протоколи, що включають: протоколи, які пов'язані з окремими аудитами (плани та звіти аудиту; звіти про виявлені невідповідності, рекомендовані та запобіжні дії; звіти про подальші дії після аудиту); результати аналізування програми аудиту; протоколи, пов'язані з персоналом, що здійснює аудит (протоколи щодо оцінювання компетентності та дій аудиторів); протоколи щодо формування групи з аудиту; протоколи щодо підтримання та поліпшення компетентності).

Висновки. На основі визначення переваг та недоліків внутрішнього аудиту підрозділів та процесного аудиту розроблено модель організації внутрішнього аудиту в системі процесно-орієнтованого управління, яка дає змогу на основі системного підходу та виділення рівнів аудиту чітко конкретизувати об'єкт, мету і завдання внутрішнього аудиту та здійснювати постійний моніторинг системи процесно-орієнтованого управління для розроблення та реалізації управлінських рішень щодо ефективного управління підприємством. Встановлено, що проведення внутрішнього аудиту процесно-орієнтованого управління автоматично враховує статус і важливість підрозділів і здійснює аудит продукції як виходу аудийованого процесу і визна-

чає не лише проблеми, а й симптоми (первопричини) їх виникнення, концентруючись на взаємозв'язках між процесами і відділами.

У подальшому ми плануємо проводити дослідження в напрямі розробки механізму кадрового аудиту в системі процесно-орієнтованого управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система менеджмента качества. Требования: ISO 9001-2008 ; пер. с англ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org.
2. Державний стандарт ДСТУ ISO 9004:2012 «Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю» : Наказ Мінекономрозвитку України від 28.11.2012 № 1355 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.budstandart.com/ru/catalog/doc-page?id_doc=53225.
3. Міжнародні стандарти аудиту: схеми і таблиці : [навч. посібник] / О.А. Петрик [та ін.]. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 301 с.
4. Аудит : [підручник] / О.А. Петрик, В.О. Зотов, Б.В. Кудрицький [та ін.] ; за заг. ред. проф. О.А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2015. – 498 с.
5. Аренс Е.А. Аудит / Е.А. Аренс, Дж.К. Лоббек ; пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

УДК 334.732:63:001

Коломієць С.А.
здобувач кафедри педагогічної майстерності та менеджменту Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленко

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

THE ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню наукових підходів до розуміння поняття сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Проаналізовано наукову літературу та надано декілька визначень даного поняття. Зазначено, що в сучасних умовах сільськогосподарська обслуговуюча кооперація розвивається в умовах глобалізації економічного і громадського життя. Обґрунтовано виділення економічного підходу до визначення сутності та важливість уточнення термінологічного апарату щодо визначення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Наведено власне розуміння сутності визначення терміну «обслуговуюча кооперація».

Ключові слова: сільське господарство, агропромислове виробництво, кооперація, кооператив, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению научных подходов к пониманию понятия сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Проанализирована научная литература и предоставлено несколько определений данного понятия. Указано, что в современных условиях сельскохозяйственная обслуживающая кооперация развивается в условиях глобализации экономической и общественной жизни. Обосновано выделение экономического подхода к определению сущности, а также важность уточнения терминологического аппарата в определении сельскохозяйственной обслуживающей кооперации. Представлено собственное понимание сущности определения термина «обслуживающая кооперация».

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленное производство, кооперация, кооператив, сельскохозяйственная обслуживающая кооперация.

ANNOTATION

The article is devoted to the urgent scientific problem of scientific approaches to understanding of agricultural service cooperatives concept. It is analyzed scientific literature and given several examples of agricultural service cooperatives definitions. It has been noted in the article that in the present context agricultural service cooperatives develops in the conditions of globalization of economic and social life of the society. The author proves the outline of economic approach to the determination of the essence of agricultural service cooperatives and the importance of clarification of terminological apparatus to determine. Own understanding of the essence of the definition of «service cooperatives» is represented.

Keywords: agriculture, agricultural production cooperatives, cooperative, agricultural service cooperatives.

Постановка проблеми. В Україні кооперативна форма організації підприємницької діяльності в агропромисловому виробництві (АПВ) перебуває в кризовому стані. Старі принципи організації такої діяльності не здатні забезпечити належних результатів господарювання, а нові гальмуються загальною кризою в країні та низьким рівнем розвитку ринкової інфраструктури в АПВ.

Але, незважаючи на це, обслуговуючі кооперативи мають велику перспективу у відродженні агропромислового виробництва в Україні. Вони можуть вирішити багато проблем, з якими нині стикаються сільськогосподарські товаровиробники.

У сучасних умовах сільськогосподарська обслуговуюча кооперація розвивається в умовах жорсткої конкуренції, глобалізації економічного і громадського життя. Глобалізаційні процеси, які охопили й кооперативні економічні відносини, є одним зі стимулів всебічного розвитку національного кооперативного руху як в економічній діяльності, так і у сфері соціальних відносин, що дасть змогу посилити його позиції на ринку, бути конкурентоспроможним в умовах, які характерні для ринково орієнтованої економіки [1, с. 7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти національного кооперативного руху розглядаються у наукових працях зарубіжних і вітчизняних дослідників, зокрема: С. Бабенко, П. Балабан, М. Балліна, О. Березіна, Л. Блана, Б. Борисова, С. Бородаєвського, Ф. Буше, К. Вахітова, І. Витановича, П.Гайдуцького, С. Гелей, Ш. Жіда, М. Зібера, В. Зіновчука, В. Кінга, А. Макаренко, Б. Мартоса, С. Маслова, Т. Ожелевської, Р. Оуена, А. Пантелеймоненка, Ф.-В. Райффайзена, П. Саблука, С. Семів, О. Томіліна, М. Туган-Барановського, В. Федорович, О. Чаянова, А. Шепіцен, Ф. Штаудінгера, Г. Шульце-Деліча та ін.

Проте досі існує необхідність у чіткому і зрозумілому визначенні сутності поняття «сільськогосподарська обслуговуюча кооперація» .

Мета статті полягає в аналізі наукових підходів до визначення сутності сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та уточненні категорійно-понятійного апарату щодо визначення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Детальне вивчення наукової літератури дало змогу виділити економічний підхід до визначення поняття «сільськогосподарська обслуговуюча кооперація». Але для того щоб розкрити сутність та зміст цього поняття, вдамося до аналізу понять «кооперація», «кооператив» та «обслуговуюча кооперація».

Кооперація (лат. cooperatio – співробітництво) – добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності. Сьогодні воно відповідає кільком поняттям. Можна говорити, зокрема, про гуртування і співпрацю людей у будь-якій сфері суспільного життя. Окремі автори під кооперацією розуміють таку форму організації праці, за якої певна кількість людей спільно бере участь в одному й тому ж або в різних, пов'язаних між собою виробничих процесах.

У наукових дослідженнях класика кооперації О. Чаянова [2; 3] розглянуто кооперативні форми, які виникають спочатку як найпростіші споживчі і закупівельні товариства, які готують ґрунт для організації збутових кооперативів. Останні реформують селянське господарство в бік його найбільшої відповідності ринковій кон'юнктурі. Постає проблема оволодіння переробкою, тому створюються кооперативи з переробки сільськогосподарської сировини.

У кооперації О. Чаянов убачав передусім широкий соціальний рух, що постійно розвивається, переходить з однієї фази в іншу і відповідно до них і до стану свого розвитку утворює свої організаційні форми [4, с. 337].

Термін «кооперація», як уважав А. Макаренко, вживається в трьох значеннях, а саме:

1) співробітництво взагалі, взаємодія або координація діяльності;

2) об'єднання праці кількох людей або колективів;

3) сукупність специфічних суспільно-господарських організацій людей, що називаються кооперативами [5, с. 48].

На думку А. Шепіцен, кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій. Вищою формою кооперації є створення підприємства особливого типу – кооперативу [6].

Так, С. Гелей кооперацію вбачав як продукт двох взаємопов'язаних чинників – кооперативної ідеї та практичної кооперативної роботи. Кооперативна ідея завжди визначає суть і напрями кооперативної діяльності, збагачуючись і розвиваючись завдяки практичному досвіду [7, с. 183].

«Кооперація являє собою таку форму співробітництва, яка шляхом об'єднання окремих осіб прагне поліпшити умови існування населення та ступенево усунути негативні явища сучасного економічного ладу», – зазначав С. Бородаєвський [8, с. 3].

Таким чином, узагальнюючи погляди вчених, ми дійшли висновку, що основний понятійний апарат терміну «кооперація» полягає в тому, що це є такий процес добровільного об'єднання окремих осіб, за якого громадяни та юридичні особи зацікавлені у досягненні певних соціально-економічних результатів щодо поліпшення умов їхнього існування.

Слід визначити, звичайно, й термін «кооператив».

За О. Чаяновим кооператив (за сучасною термінологією – обслуговуючий кооператив) є «...не більш як частиною господарства його членів», виділеною із загального організаційного плану землеробського господарства й «усуспільнену у кооперативне підприємство». Проте найважливішою особливістю цього процесу є «нерозривний зв'язок «кооперативу» з рештою галузей сільського господарства», яке ще не настільки спеціалізоване, щоб товарна галузь посідала в його структурі виняткове або основне місце [4, с. 243].

Пройшло майже 100 років із часу перших публікацій праць щодо кооперації видатного вченого О. Чаянова, а його висновки актуальні і для сучасного кооперативного руху на селі. У далекі 20-ті роки минулого сторіччя О. Чаянов зазначав, що цей рух поки що знаходиться на перших фазах своєї еволюції. Проте, окреслюючи перспективу цього процесу, автор визначає «суть землеробської кооперації як глибокого процесу вертикальної концентрації сільського господарства» і далі підкреслює, що «...ось саме на цей-то процес кооперації ми і хотіли б указати сільському працівникові як на початкову фазу того шляху, який може призвести сільське господарство селянських країн до повної рішучої переорганізації у масштабі найбільших організаційних заходів» [4, с. 76].

Згідно з визначенням XXXI конгресу Міжнародного кооперативного альянсу (МКА), «... кооператив – це група людей, які добровільно об'єдналися для того, щоб задовольнити свої спільні економічні, соціальні та культурні потреби і прагнення шляхом створення підприємства на правах спільного володіння та демократичного управління й контролю» [9].

Кооперативи виникли в багатьох країнах світу як специфічна форма господарської співпраці задля покращання економічного становища на засадах спеціальних кооперативних принципів.

Основні з них:

1) добровільність об'єднання в кооператив;

2) об'єднання громадян, а не капіталу;

3) демократичність управління (один член – один голос);

4) солідарність і взаємодопомога.

Кооператив відрізняється від підприємницьких структур не лише різними цілями їх діяльності, а й тим, що учасники кооперативу є одночасно його членами і клієнтами. Їх діяльність спрямована на задоволення потреб своїх членів, а не сторонніх осіб. Оскільки кооперативи не можуть відгородитися від не членів кооперативу, то природно, що інші люди можуть користуватись послугами кооперативу, але така їх участь в отриманні послуг від кооперативу завжди обмежена. У цілому ж кооперативи працюють на своїх членів.

Україна як розвинута аграрна держава ніколи не перебувала на узбіччі кооперативного руху і займає своє місце в цьому важливому процесі.

Відомий український учений М. Туган-Барановський зазначав, що «...кооператив – це таке господарське підприємство декількох осіб, котрі з доброї волі з'єдналися, яке має своєю метою не добування найбільшою прибутку на затрачений капітал, а, навпаки, збільшення через спільне господарювання трудового доходу своїх членів або зменшення їх видатків» [10].

Найбільш удосконаленим визначенням, на нашу думку, є роз'яснення значення кооперативу В. Зіновчуком, який стверджує, що «...кооператив є підприємством корпоративного типу, створеним шляхом добровільного об'єднання матеріальних внесків і зусиль сільськогосподарських товаровиробників-власників (громадян та юридичних осіб), організації демократичного управління і поділу ризику та доходів відповідно до участі в господарській діяльності цього підприємства» [11, с. 33–34].

Таким чином, узагальнюючи погляди вчених, ми дійшли висновку, що основний понятійний апарат терміну «кооператив» полягає в тому, що це така форма господарської співпраці добровільно об'єднаних окремих осіб, які є одночасно і членами, і клієнтами. Це об'єднання має своєю метою збільшення доходу своїх членів відповідно до участі в діяльності цього підприємства або зменшення їх видатків.

Наведені визначення стосуються будь-яких кооперативів, проте слід зазначити, що обслуговуючі кооперативи мають певні відмінності та характерні риси.

Так, у Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» станом на 20.11.2012 указується, що сільськогосподарська кооперація – це «...система сільськогосподарських кооперативів, їх об'єднань, утворених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативів» [14, с. 2].

Окрім того, законодавством України визначено, що вищевказана економічна категорія базується на діяльності сільськогосподарських кооперативів (юридична особа, утворена фізичними та юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції, що добровільно об'єдналися на основі членства для провадження спільної господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, збутом, продажем продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва чи рибництва, постачанням засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів членам цього кооперативу, наданням їм послуг із метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування) [14, с. 3].

Обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації, тобто для надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, пере-

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «обслуговуюча кооперація»

Джерело	Визначення
В. Федорович [12, с. 7]	У разі охоплення кооперативом усіх фаз сільськогосподарського виробництва він є виробничим, а якщо однієї або кількох з них – обслуговуючим. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без такого господарства не має сенсу.
Т. Ожелевська [13, с. 11]	Обслуговуючі кооперативи – це допоміжні або обслуговуючі структури для досягнення тих головних економічних завдань, які ставлять перед собою сільськогосподарські товаровиробники – члени цього кооперативу.
Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [14, с. 3]	Обслуговуючий кооператив – сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів.
О. Томілін [15, с. 40]	Обслуговуюча кооперація – це один із проявів вертикальної інтеграції за міжгалузевої взаємодії та основа функціонування організаційно-правових виробничих структур горизонтального і вертикального типів. За кооперації основний та обіговий капітал застосовують спільно, розподіляючи його на більшу масу готової продукції, при цьому собівартість одиниці продукції знижується.
О. Нечипоренко [16, с. 6]	Обслуговуюча кооперація – це засіб захисту від посередницьких структур шляхом самозабезпечення виконання оптимального обсягу господарських операцій, якого не можуть досягти індивідуальні підприємницькі структури.
В. Зіновчук, Л. Молдаван, В. Моссаковський [17, с. 17]	Обслуговуюча кооперація – це сукупність специфічних організацій – обслуговуючих кооперативів. У цьому контексті обслуговуюча кооперація характеризується ознаками її організаційно-правової форми – обслуговуючого кооперативу.
Я. Гаєцька-Колотило [18, с. 168]	Сільськогосподарські обслуговуючи кооперативи – це такі кооперативи, які створені сільськогосподарськими товаровиробниками для спільного обслуговування виробничих потреб своїх господарств на всіх етапах виробничого циклу – від постачання засобів виробництва до збуту сільськогосподарської продукції, включаючи її переробку, агросервіс, взаємне кредитування, страхування, надання консультаційних послуг і т. п. із метою підвищення рівня їх доходів.

Джерело: сформовано автором

робкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва і рибництва. Членами обслуговуючого кооперативу можуть бути як фізичні, так і юридичні особи на засадах господарської участі в діяльності кооперативу.

Підходи до визначення терміну «обслуговуюча кооперація» нами представлені в табл. 1.

Таким чином, узагальнюючи погляди вчених, ми дійшли висновку, що розуміння сутності визначення терміну «обслуговуюча кооперація» криється у формі господарської співпраці добровільного об'єднання людей які займаються безпосередньо агропромисловим виробництвом.

На нашу думку, це об'єднання, яке спрямовує свою діяльність на обслуговування, тобто для надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою, збутом та доставкою до споживача готової продукції.

Отже, виходячи з аналізу понять «кооперація», «кооператив» та «обслуговуюча кооперація», можна стверджувати, що сільськогосподарська обслуговуюча кооперація – це добровільне об'єднання фізичних та юридичних осіб виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та збільшення доходів членів кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів.

Висновки. Детальний аналіз та узагальнення наукових підходів до визначення сутності економічної категорії «сільськогосподарська обслуговуюча кооперація» вказує на те, що даний феномен слід розглядати як засіб самоорганізації сільських товаровиробників, як форму групових дій фізичних чи юридичних осіб, які спільно беруть участь в одному й тому ж виробничому процесі.

Переваги обслуговуючої кооперації порівняно з іншими об'єднаннями полягають в тому що в першому випадку є можливість переходити від простих форм кооперування до все складніших. Інтеграція дає змогу скоротити витрати, які пов'язані з вивченням кон'юнктури ринку, залученням інвестицій. Це процес взаємодії і співробітництва серед різних організаційно-правових структур, які направлені на покращання використання їх виробничого потенціалу [19, с. 82].

Вважаємо, що відродження обслуговуючої кооперації як форми економічного захисту сільськогосподарських товаровиробників та як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності агропромислових підприємств можливе тільки за умови державної підтримки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабан П.Ю., Соколова А.М. Національний кооперативний рух в економіці ринкового типу : [монографія] / П.Ю. Балабан, А.М. Соколова. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 225 с.
2. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов. – М. : Кооперативное издательство, 1927. – 77 с.
3. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства / А.В. Чаянов. – М. : Кооп. изд-во, 1925. – 124 с.
4. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А. В. Чаянов ; 2-е изд. – М. : Наука, 1991. – 456 с.
5. Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения : учеб. пособ. / А.П. Макаренко. – М. : Маркетинг, 1999. – 328 с.
6. Шепіцен А.О. Стратегія диверсифікації як основа формування конкурентоспроможності аграрної продукції / А.О. Шепіцен // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 3. – С. 256–259.
7. Гелей С.Д. Теорія та історія кооперації : [підручник] / С.Д. Гелей, Р.Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2006. – 513 с.
8. Бородаєвський С.В. Історія кооперації / С.В. Бородаєвський. – Прага : Український громадський вид-ий фонд, 1925. – 445 с.
9. Бабенко С.Г. Концептуальні підходи до розвитку національного кооперативного руху у XXI столітті / С.Г. Бабенко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України XXI століття». – К. : Укоопосвіта, 2001. – С. 28–34.
10. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – СПБ. : Слово, 1922 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vmestesovsemi.ucoz.org/publ/5-1-0-145.
11. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
12. Федорович В. Правові основи створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні / В. Федорович. – Львів : Атлас, 1998. – 144 с.
13. Ожелевська Т.С. Теорія та правові аспекти кооперації / Т.С. Ожелевська. – К. : Аграрна освіта, 2000. – 136 с.
14. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України станом на 20.11.2012 / Верховна Рада України. – К. : Парлам. вид-во, 2012. – 261 с.
15. Томілін О.О. Обслуговуюча кооперація – один із проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії / О.О. Томілін // Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 39–43.
16. Нечипоренко О.М. Організаційно-економічні аспекти формування кооперативних підприємств в аграрному секторі економіки : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М. Нечипоренко. – К., 2004. – 21 с.
17. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : [навч. посіб.] / В.В. Зіновчук, Л.В. Молдаван, В.Б. Моссаковський [та ін.] ; за ред. В.В.Зіновчука. – К. : Вища освіта, 2001. – 464 с.
18. Гаєцька-Колотило Я.З. Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.06. / Я.З. Гаєцька-Колотило. – К., 2003. – 184 с.
19. Томілін О.О. Регулювання міжгалузевих відносин у сільському господарстві : [монографія] / О.О. Томілін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 320 с.

УДК 329.321

Краузе О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри промислового маркетингу
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Радинський С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОПРОМУ

THE PROSPECTS OF THE AUTOMOBILE INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальній проблемі розвитку автомобілебудування на світових та українському ринках. Визначено стратегічне значення та тенденції розвитку автомобільної промисловості в розвинених країнах світу. Встановлено високий рівень співробітництва світових автомобільних концернів та важливість значення коопераційних зв'язків у галузі автомобілебудування. Досліджено особливості розміщення та розвитку підприємств вітчизняного автомобілебудування. Визначено сприятливі та загрозливі чинники розвитку автомобілебудівної промисловості України. Здійснено аналіз платоспроможного попиту на легкові та комерційні автомобілі, місткості українського авторинку. Встановлено основні конкуренти українського автопрому на теперішній час і на найближчу перспективу. Визначено основні чинники активного розвитку автомобілебудівної промисловості України.

Ключові слова: автомобілебудівна промисловість, автомобілебудування, конкурентоспроможність, експорт автомобілів, імпорт продукції автомобілебудування, платоспроможний попит, рейтинг продаж, місткість ринку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме развития автомобилестроения на мировых и украинском рынках. Определены стратегическое значение и тенденции развития автомобильной промышленности в развитых странах мира. Установлены высокий уровень сотрудничества автомобильных концернов и важность кооперационных связей в сфере автомобилестроения. Проведено исследование особенностей размещения и развития предприятий отечественного автомобилестроения. Определены благоприятные и угрожающие факторы развития автомобилестроительной промышленности Украины. Проведен анализ платежеспособного спроса на легковые и коммерческие автомобили, емкости украинского авторынка. Установлены основные конкуренты украинского автопрома в настоящее время и на ближайшую перспективу. Определены основные факторы активного развития автомобилестроительной промышленности Украины.

Ключевые слова: автомобилестроительная промышленность, автомобилестроение, конкурентоспособность, экспорт автомобилей, импорт продукции автомобилестроения, платежеспособный спрос, рейтинг продаж, емкость рынка.

ANNOTATION

The article is devoted to the issue of the automotive industry at the global and Ukrainian markets. The strategic importance and the development trends in the automotive industry in the developed countries of the world are specified. The high level of cooperation of the global automotive companies and the importance of cooperation relations in the automotive industry are specified. It was investigated particularity of location and development of native motor industry enterprises. It was determined, that Ukrainian car industry characterized by a clear specialization in the production of certain types of cars with disposition in industrialized regions, which have the most favorable conditions for the organization internal and inter-sectoral cooperation. It is noted, that the native automobile technology are outdated and don't satisfy the needs of the market. For today, the foundation of automotive industry of Ukraine drows up cars assembly enterprises. It was established, that the potential capacity of the native auto market is quite large, this fact attracts the world's leading cars manufacturers. It was analysed solvent demand in the auto market of Ukraine. It was established the main competitors of Ukrainian car industry at present day and in the near future. It was determined the main factors of active development of Ukrainian automobile industry .

Keywords: automobile industry, motor industry, competitiveness, export of automobiles, import productions of automobile industry, solvent demand, rating sales, market's capacity.

Постановка проблеми. Автомобілебудівна галузь, яка в багатьох країнах світу є пріоритетною, в Україні розвивається доволі повільно, а останніми роками взагалі занепала. Щодо основних несприятливих факторів розвитку вітчизняного автопрому, можна назвати радянську спадщину, морально застаріле виробництво та неефективний механізм інституційного регулювання. Відповідно до названого кола проблем, визначення сильних та слабких сторін вітчизняного автопрому, проведення аналізу платоспроможного попиту, місткості ринку, обсягів експорту та імпорту, основних напрямів стимулювання розвитку автомобільної промисловості України дасть змогу визначити пріоритетні механізми інституційного регулювання вітчизняного автопрому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці Україні за умов економічної та політичної кризи, перехід її на якісно нову модель сформували принципово нову ситуацію на ринку автомобілебудівної промисловості України, у зв'язку з чим, дослідження тенденцій розвитку ринку, конкурентоспроможності продукції вітчизняного автопрому, комплексне дослідження платоспроможного попиту, дослідження важелів інституційного регулювання в цілому набувають пріоритетного значення. Зазначені питання знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: О.В. Андрєєва, О.В. Аненкової, А.І. Бондаренко,

Н.Д. Волканової, В.В. Глухова, Б.М. Данилишина, М.В. Жаболенко, Ю.Б. Іванова, О.Г. Кривоконя, Є.С. Полонської, П.В. Проноза, Г.Г. П'ятаченко, В. Романенко, І.А. Шеховцової, О.В. Юринець. Актуальність поставленої проблеми, її теоретична значущість і практична цінність зумовили вибір теми дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автомобілебудівна промисловість у розвинених країнах і країнах, що стрімко розвиваються, є прибутковою галуззю, зумовлює розвиток суміжних підгалузей промисловості, забезпечує значну кількість робочих місць та наповнює високими відрахуваннями бюджет країни. З іншого боку, не в усіх країнах світу державна підтримка автомобілебудівної промисловості знаходиться на відповідному рівні, у деяких, в тому числі і в Україні, вона обмежується винятково декларативним характером, що стримує розвиток автопрому.

Мета статті полягає у визначенні специфіки автомобілебудівної промисловості, її значення для розвитку економіки, аналізі тенденцій розвитку ринку вітчизняного автомобілебудування, сильних та слабких сторін, дослідженні платоспроможного попиту та визначенні важелів стимулювання розвитку автомобілебудівної промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автомобілебудівна промисловість в економічно розвинених країнах відіграє стратегічну роль. Це провідна галузь промисловості як за загальною вартістю продукції, так і за кількістю зайнятих у виробництві трудових ресурсів. Основними причинами такого стану є такі:

– зі зростанням ділової активності зростають транспортні потоки для вирішення різноманітних господарських завдань;

– автомобілебудівна промисловість є однією із самих наукоємних та високотехнологічних, вона тісно пов'язана з багатьма іншими галузями народного господарства; інновації, що впроваджуються в автомобілебудівну промисловість, неминуче змушують ці галузі вдосконалювати своє виробництво. У зв'язку з тим, що таких галузей доволі багато, то в результаті спостерігається піднесення всієї промисловості, а відповідно, й економіки в цілому;

– автомобілебудівна промисловість в усіх розвинених країнах належить до найбільш прибуткових галузей народного господарства у силу того, що вона сприяє підвищенню товарообігу та приносить в державну скарбницю чималі доходи за рахунок продаж як на внутрішньому, так і на світовому ринках;

– автомобільна промисловість є стратегічно важливою галуззю. Розвиток цієї галузі робить країну економічно сильною і тому більш незалежною.

Важливим фактором є й те, що автомобілебудівна промисловість забезпечує значний відсоток працездатного населення країни робочими місцями. Країни – виробники автомобільної техніки забезпечують робочими місцями також країни, з якими у них укладено угоди про співробітництво. Кількість зайнятих у галузі автомобілебудування в розрізі країн, за даними OICA (Світової організації виробників автотранспортних засобів), подано в табл. 1.

Найвища кількість зайнятих в автомобілебудівній промисловості відмічається в Китаї – 1,6 млн. працівників, яка перевищує США в 1,7 рази, а Мексику – у 11,7 разів. Окрім того, знаний відсоток зайнятості забезпечують суміжні галузі. У США, наприклад, у сфері виробництва автомобілів, а також у суміжних галузях зайнято 12,5 млн. осіб, тобто кожен шостий працюючий у промисловості.

Таблиця 1

Зайнятість населення в галузі автомобілебудування в розрізі країн світу в 2014 р., осіб [1]

Країна	Кількість працюючих	Країна	Кількість працюючих
Китай	1 605 000	Індія	270 000
США	954 210	Корея	246 900
Німеччина	773 217	Туреччина	230 736
Росія	755 000	Великобританія	213 000
Японія	725 000	Італія	196 000
Іспанія	330 000	Таїланд	182 300
Франція	304 000	Швеція	140 000
Бразилія	289 082	Мексика	137 000

У вересні 2015 р. Міжнародною організацією підприємств автомобільної промисловості (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers) було проведено маркетингове дослідження з питань репутації автомобілебудівної галузі. Автомобільною компанією TNS Sofres проведено опитування широкої громадськості в 18 країнах світу (понад 14 тис. інтерв'ю) з метою визначення прихильності споживачів до автомобіля і визначення іміджу галузі.

За результатами дослідження визначено, що ставлення споживачів до автомобіля й автомобільної промисловості залишається доволі позитивним (у міжнародному масштабі). Автомобіль розглядається як об'єкт бажання, який надає безліч важливих переваг порівняно з будь-яким іншим видом транспорту. У всьому світі споживачі розглядають автомобіль як зручний, практичний, швидкий та орієнтований на майбутнє засіб пересування. Крім того, сама автомобільна індустрія дістала надзвичайно високої оцінки і значною мірою розглядається як галузь, якій можна довіряти й яка є інноваційною. Автомобільна промисловість, її продукція і рухливість, яку вона забезпечує, визнані важливим фактором для суспільного добробуту. Особистий автомобіль дає людям змогу жити, працювати і відпочивати. Автомобілі забезпечують доступ до ринків, лікарів, робочих місць. Світовий автопром є ключовим сектором економіки для кожної великої країни [2].

Автомобілебудівна промисловість має значний вплив на загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у країну, на торговельний обіг та наповнення державної скарбниці. Приклади обсягів зазначених індикаторів у розрізі окремих країн наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники грошового обігу в галузі автомобілебудування в провідних країнах світу, млн. євро [1]

Країна	Обіг	Інвестиції	Державні доходи (відрахування до держбюджету)
США	425106	30416	64289
Японія	435610	6450	66444
Німеччина	227666	11900	44314
Франція	111901	4196	34000
Китай	86984	5330	-//-
Іспанія	75104	2740	23212
Корея	62993	2239	16615
Італія	54135	3450	40954
Великобританія	58238	1590	46099
Канада	77469*	2496**	9701

Примітка: * – сукупний обсяг виробництва;
** – валове накопичення основного капіталу

Перше місце в рейтингу посідають США, які є лідером за всіма показниками, у галузі автомобілебудування цієї країни концентрується понад 30 млрд. євро інвестицій, а відрахування до бюджету країни становлять 64,2 млрд. євро. Далі йдуть Японія, Німеччина та Франція. Китай, Іспанія та Корея знаходяться приблизно на одній позиції за обігом та інвестиціями в галузь.

Слід особливо відзначити той факт, що для всіх перелічених у табл. 2 країн, окрім США та Німеччини, характерними є невисокі обсяги інвестицій порівняно з обігом, що свідчить про надвисокий рівень технологій, які розробляються та впроваджуються в автомобілебудівній промисловості. Найвищі доходи державі приносить автомобілебудівна галузь у США, Японії, Німеччини, Італії та Великобританії.

На світовому авторинку існує така класифікація автомобілів: мікро, особливо малий, малий, середній, великий середній, представницький, а також класи позашляховиків, мінівенів і мікроавтобусів, спортивних, вантажних автомобілів, автобусів і т. п. У цих напрямах і працюють автомобільні компанії, створюючи свої моделі.

Надзвичайно великі обсяги продажів легкових автомобілів в Азії та Океанії, насамперед за рахунок китайського автопрому, який останніми роками наростив виробничий потенціал і реалізовує продукцію не тільки на експорт, а й сам активно забезпечує сучасними автомобілями власне населення та Азіатсько-Тихоокеанський регіон. В Європі обсяги продажів легкових автомобілів щорічно збільшувалися до початку світової фінансової кризи, після чого з 2009 р. стабілізувалися в середньому на рівні 16,4 млн. од. на рік. У Росії, Туреччині, а також у країнах, що не входять до Євросоюзу, обсяги продаж легкових автомобілів мали несуттєві коливання та стабілізувалися після 2009 р. на рівні 3,5 млн. од. Традиційно низька купівельна спроможність в Африці, де обсяги продажів автомобілів почали перевищувати 1 млн. од. лише в 2011 р. [3, с. 122].

Світова автомобільна промисловість на сучасному етапі розвитку характеризується надшироким асортиментом автомобільної продукції, який забезпечують такі гіганти авто індустрії, як німецький Volkswagen, японські Honda, Toyota, Mitsubishi, Suzuki, корейські Hyundai та KIA, американський Ford та ін. Про насиченість товарного асортименту свідчать дані, наведені в табл. 3, щодо розподілу легкових автомобілів класу «В» залежно від країни-розробника.

Таблиця 3

Розподіл легкових автомобілів у сегменті класу «В» [3, с. 123]

Назва марки та моделі	Країна – розробник марки/ бренду	Країни – виробники в Європі та Єврозоні
1. HondaJazz	Японія	Великобританія, Туреччина
2. MitsubishiColt		Італія, Нідерланди
3. NissanMicra		Іспанія, Великобританія
4. SuzukiSwift		Угорщина, Нідерланди, Іспанія
5. Toyota Yaris III		Франція, Великобританія, Туреччина, Чехія
1. Citroen C3	Франція	Франція, Великобританія, Іспанія, Чехія, Португалія
2. Peugeot 206		Франція, Словаччина, Іспанія, Туреччина, Великобританія, Чехія, Португалія
3. RenaultClio		Франція, Румунія, Великобританія, Іспанія, Росія, Туреччина,
1. OpelCorsa	Німеччина	Німеччина, Іспанія, Польща, Франція
2. VolkswagenPolo		Німеччина, Бельгія, Франція, Польща, Іспанія, Португалія, Словаччина
1. HyundaiGetz	Корея	Туреччина, Україна
2. KIA Rio		Словаччина, Україна

Аналізуючи дані табл. 3, можна зробити висновки як про насиченість асортименту продукції, так і про розгалуженість дилерських центрів та розповсюджуючого потенціалу автокомпаній, які концентрують свої виробничі потужності в багатьох країнах світу. Дані табл. 3 свідчать про щільні коопераційні зв'язки.

Станом на серпень 2016 р., за даними Automobile Manufacturers' Association (ACEA), у країнах ЄС зазначається суттєве зростання попиту на нові комерційні автомобілі, така тенденція спостерігається протягом восьми місяців. Згідно з даними ACEA, зростання попиту на 31,8% відбулось переважно через сильний підйом у сегменті фургона, зростання відбулось на всіх основних ринках, особливо в Італії (105,9%), Німеччині (42,6%), Іспанії (19,5%) і Франції (16,8%). За вісім місяців 2016 р. ринок ЄС збільшився на 14,3%, це близько 1,5 млн. комерційних транспортних засобів.

Сегмент важких вантажівок (більше 16 т) у країнах ЄС показав зростання за зазначений період на 18%, у розрізі країн зростання становило: в Італії – 58,1%; Іспанії – 25,3%; Франції – 17,4%; Німеччині – 13,7%, Великобританії – 2,4% [1].

В економіці України автомобільна промисловість теж має стратегічне значення, аспекти її впливу на економічний розвиток здебільшого ті ж самі, що і в розвинених країнах світу, але на сучасному етапі розвитку автопром України переживає важкі часи, що пов'язано з економічною і політичною кризою.

Автомобілебудівна промисловість України складається з підприємств – виробників моторизованих нерейкових транспортних засобів, зокрема легкових, вантажних і спеціалізованих автомобілів, автобусів, тролейбусів, тракторів, мотоциклів, а також деталей і комплектуючих до них. До галузі належать підприємства, що спеціалізуються на дизайні, конструюванні, виробництві, маркетингу та продажу моторизованих транспортних засобів.

Автомобільна промисловість тісно співпрацює із заводами, які випускають двигуни, окремі вузли й агрегати автомобілів (Мелітополь, Полтава, Херсон та ін.), електрообладнання (Херсон, Сутиска Вінницької обл.) та запасні частини (Чернігів). У 90-х роках на фоні загального спаду виробництва багато підприємств автомобілебудівної промисловості опинились на межі банкрутства. Вітчизняні технології автомобілебудування відстають від світових щонайменше на 25 років, виробництво автомобілів скоротилось на 80–90% порівняно з 1990 р. Ситуацію можна охарактеризувати як критичну: підприємства не мають коштів для модернізації виробництва, а їх продукція не користується достатнім попитом через неналежну якість.

Світовим економічним форумом розроблено синтетичний показник конкурентоспроможності, який відображає становище країни на світовому ринку. Для його оцінки використовують складні моделі, розрахункові показники згруповано за такими факторами, як: внутрішній економічний потенціал, зовнішні економічні зв'язки, державне регулювання, кредитно-фінансова система, інфраструктура, система управління, науково-технічний потенціал, трудові ресурси. Крім статистичних показників, під час розрахунку світового рейтингу близько 30% займають експертні оцінки аналітиків, результати опитувань, думка керівників провідних корпорацій і визнаних економічних експертів.

Згідно з дослідженнями, проведеними дослідницькою організацію IMD World Competitiveness Center, у 2016 р. Україна посіла 59-е місце із 61 країни у Світовому рейтингу конкурентоспроможності держав. Відповідно до результатів дослідження, Україна займає такі позиції в рейтингу: у категорії «Ефективність бізнесу» – 60-е місце (через низьку продуктивність праці); у категорії «Становище економіки» – 60-е місце (через різке погіршення макроекономічних показників); у категорії «Ефективність уряду» – 55-е місце (єдиний показник із позитивною динамікою); у категорії «Інфраструктура» – 50-е місце (у 2015 р. Україна за цим показником перебувала на 48-му місці) [4]; у категорії «Кумівство» – 5-е місце. Дохід великого бізнесу завдяки політичним зв'язкам обходиться нашій країні в 6,7% від ВВП. Першість у рейтингу здобула Росія – більше 18% ВВП, найменш «кумівською» визнано Німеччину, де дуже мала група бізнесменів має зв'язки із владою. Україна очолила світовий рейтинг за рівнем інфляції. Найближчими сусідами України в рейтингу виявилися Ємен (30%), Сирія (33,6%) і Південний Судан (41,1%) [5].

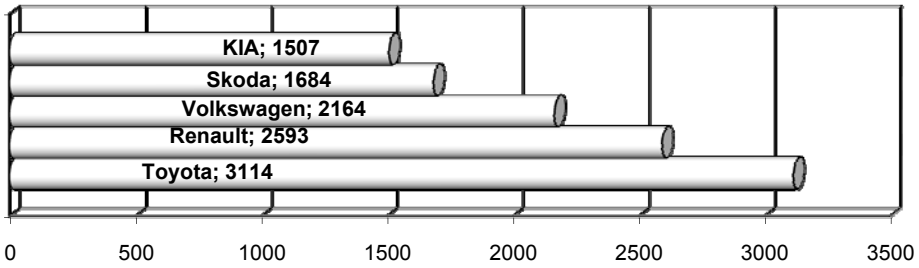

Рис. 1. Рейтинг продаж нових легкових автомобілів в Україні за I півріччя 2016 р., шт.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [7]

Автомобілебудування в Україні представлено виробництвом вантажних, легкових автомобілів і автобусів. Основними підприємствами автомобілебудівної галузі України є Корпорація «Богдан», Корпорація «Еталон», Холдингова компанія «АвтоКрАЗ», ПАТ «ЗАЗ», Корпорація «Єврокар» [6].

За повідомленням Асоціації автовиробників України («Укравтопром»), за результатами I півріччя 2016 р. спостерігається зростання платоспроможного попиту на легкові автомобілі. Продаж легкових автомобілів у зазначений період становив 27 211 шт., що на 58% більше аналогічного періоду попереднього року. Рейтинг продаж автомобілів за I півріччя 2016 р. відображено за допомогою діаграми (рис. 1).

Відповідно до наведених даних, найбільш популярною маркою I півріччя 2016 р. стала Toyota, за досліджуваний період було продано 3 144 автомобіля, що на 83% більше, ніж за аналогічний період 2015 р. Друге місце в рейтингу займає Renault (2 593 автомобіля), зростання становило 77%.

Третє місце посів автомобіль німецької марки Volkswagen: продано за досліджуваний період 2 164 автомобіля, що в 2,3 рази більше, ніж за I півріччя 2015 р. Четверту позицію займає Skoda: обсяг продаж становив 1 684 авто, що на 102% більше попереднього року. Замикає п'ятірку лідерів продаж KIA з результатом 1 507 проданих автомобілів (+ 111%). Самим популярним автомобілем на українському ринку нових авто, як і в минулому році, став Renault Logan, за аналізує мий період було продано 978 автомобілів цієї моделі [7]. Щодо комерційних автомобілів, то за I півріччя 2016 . відповідно до аналогічного періоду 2015 р. ринок збільшився на 141% і становив 70 проданих авто. Обсяги продаж у червні 2016 р. також суттєво зросли порівняно з попереднім місяцем, зростання становило 65% (рис. 2).

Найбільшу частку ринку (34,69%) у зазначеному сегменті зайняли автомобілі марки Renault: у червні 2016 р. обсяги продаж становили 246 комерційних автомобілів, порівняно з аналогічним періодом 2015 р. результат покращено в п'ять разів. Другу позицію в рейтингу продаж комерційних автомобілів посів «ГАЗ» – 66 проданих порівняно з аналогічним періодом попереднього року, показник збільшився у 2,5 рази, а порівняно з травнем 2016 р. зростання становило 57%. Горьківський автомобільний завод (ГАЗ) – російське автомобілебудівне підприємство, великий виробник легкових, легких вантажних автомобілів, мікроавтобусів і військової техніки, завод заснований у 1932 р.

Третю сходинку зайняв Fiat – 58 проданих авто порівняно з відповідним періодом попереднього року, результати покращились на 57%, а порівняно з травнем 2016 р. – на 11%. Четверте місце займає Mercedes-Benz – 49 зареєстрованих продаж нових комерційних автомобілів, обсяги зростання за шість місяців становили 145%, порівняно з травнем – 44%.

Замикають рейтинг ТОП-5 найбільш популярних брендів на українському первинному ринку автомобілів за I півріччя 2016 р. відразу два автомобіля: Volkswagen і Ford, які за досліджуваний період мають однакові результати продаж – 42 машини. Слід зауважити, що динаміка продаж цих марок автомобілів суттєво відрізняється. Так, якщо у Ford за I півріччя обсяги продаж зросли у шість разів, а порівняно з травнем 2016 р. зростання становило 2,1 рази, то у Volkswagen за I півріччя спостерігається падіння показника продаж на 7%, а порівняно із травнем зростання становило лише 8%.

Лідером продаж на українському ринку нових комерційних автомобілів у червні 2016 р. став Renault Dokker, обсяги продаж – 203 авто [7].

Із проведеного аналізу рейтингу найбільш популярних брендів на українському первинному ринку автомобілів бачимо, що продукція вітчизняного автопрому не користується популярністю, загалом ситуація на ринку вітчизняного автомобілебудування є критичною і потребує виваженої державної підтримки.

Основоположним чинником активного розвитку автомобільної промисловості як пріоритетної галузі, що забезпечує певний системний ефект для економіки країни в цілому, є механізм інституційного регулювання, завданням якого є створення сприятливих умов для розвитку автомобілебудування. Для забезпечення комплексного

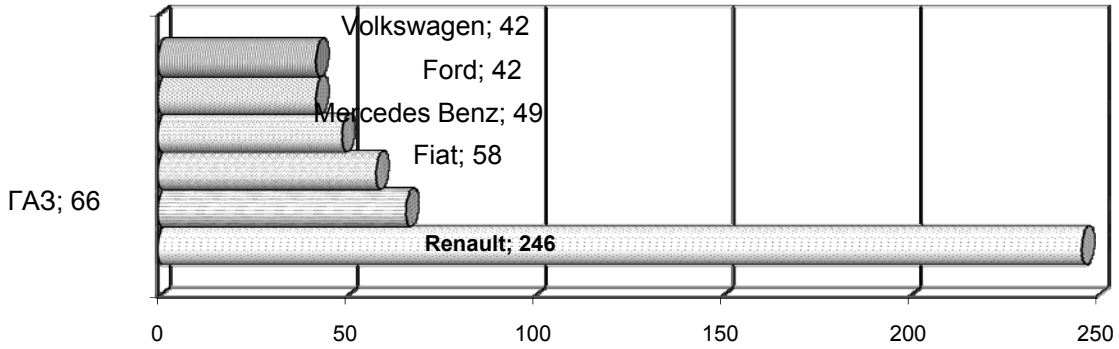

Рис. 2. Рейтинг продаж нових комерційних автомобілів в Україні за I півріччя 2016 р., шт.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [7]

підходу інституційні регулятори класифікують у системі «попит – пропозиція». Регулювання пропозиції автомобілебудівної галузі включає такі складники: регулятор технологічних бізнес-процесів, регулятор інвестицій, регулятор праці, регулятор інтеграційних процесів. До складників регулювання попиту належать: регулятор споживчого попиту, регулятор ввозу-вивозу продукції, регулятор кредитного і лізингового фінансування та податковий регулятор.

Світова економічна криза має здебільшого негативний вплив на розвиток автомобільної галузі. У процесі відновлення ланцюжка «виробництво – збут» автомобільним компаніям необхідно основну увагу приділяти таким аспектам: підвищенню рентабельності та стійкому розвитку; фінансовій та операційній гнучкості; інвестиціям у нові технології; реалізації можливостей на ринках, що стрімко розвиваються.

Висновки. Аналіз світового ринку автомобілебудування показав, що на сучасному етапі розвитку країнами – лідерами з виробництва автомобілів є розвинуті країни світу країни (США, Іспанія, Франція, Німеччина, Великобританія, Японія) та країни, економіка яких стрімко розвивається, до таких належать Китай, Бразилія, Індія. Найбільша концентрація виробничих потужностей провідних автокомпаній відмічається у регіонах Азії та Океанії та Європі.

Світова фінансова криза негативно позначилась на обсягах виробництва підприємств автомобілебудівної промисловості як у світі в цілому, так і в Україні.

Слід зауважити, що діяльність вітчизняних підприємств автомобілебудівної промисловості є недостатньо ефективною через існування висококонкурентного середовища та більш досвідчених учасників ринку, що представляють світових флагманів автопрому. У зв'язку із цим виникає гостра необхідність переглянути маркетингову політику вітчизняних підприємств-автовиробників відповідно до структури галузі, рівнів посередництва від виробника до кінцевого споживача та пріоритетних форм маркетингового інструментарію, який би був найбільш ефективним на кожному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт «Світової організації виробників автотранспортних засобів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oica.net/.
2. OICA is the voice speaking on automotive issues in world forums [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oica.net./
3. Проноза П.В. Світове автомобілебудування: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П.В. Проноза // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 118–125.
4. Світовий рейтинг конкурентоспроможності: Україна обігнала лише Монголію та Венесуелу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/other/1361490-svitoviy-reyting-konkurentospromojnosti-ukrajina-obignala-lishe-mongoliyu-ta-venesuelu.html.
5. The Economist склав рейтинг «кумівства» в світі: Україна на 5 місці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unian.ua/politics/1339388-the-economist-sklav-reyting-kumivstva-v-sviti-ukrajina-na-5-mistsi.html.
6. Юринець О.В. Обґрунтування структури багаторівневої маркетингової стратегії автомобілебудівних підприємств / О.В. Юринець, О.Я. Том'юк // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 1–2(2). – С. 48–51.
7. Ассоциация автопроизводителей Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrautoprom.com.ua/statistika/statistika-2016.

УДК 338.439:633.1(477.73)

Кушнірук В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Толмач О.В.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

РОЗВИТОК ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НОВООДЕСЬКОГО РАЙОНУ

DEVELOPMENT AND EFFICIENCY OF GRAIN PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE NOVOODESKY DISTRICT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан зерновиробництва. Проведено дослідження основних показників економічної ефективності виробництва. Досліджено розвиток галузі в динаміці за останні роки. Визначено роль зернових культур в економіці сільськогосподарських підприємств. Запропоновано альтернативні способи підвищення економічної ефективності зерновиробництва.

Ключові слова: розвиток, зерновиробництво, ефективність, прибуток, урожайність, рівень рентабельності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние зернопроизводства. Проведено исследование основных показателей экономической эффективности производства. Исследовано развитие отрасли в динамике за последние годы. Определена роль зерновых культур в экономике сельскохозяйственных предприятий. Предложены альтернативные способы повышения экономической эффективности зернопроизводства.

Ключевые слова: развитие, зернопроизводство, эффективность, прибыль, урожайность, уровень рентабельности.

ANNOTATION

The article discusses the current state of grain production. A study of the main indicators of economic efficiency of production. Investigated the development of the industry dynamics in recent years. Defines the role of cereals in the economy of agricultural enterprises. Proposed alternative ways of increase of economic efficiency of grain production.

Key words: development, grain production, efficiency, profit, productivity, profitability.

Постановка проблеми. Сьогодні зерновиробництву відводиться особливе місце у структурі агропромислового комплексу. Саме зерно та продукти його переробки є життєво необхідними видами продукції, які забезпечують продовольчу безпеку держави, відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку національної економіки, становлять основу аграрного експорту та визначають ступінь її участі в міжнародному співробітництві. Сприятливі природно-кліматичні умови та родючі землі України дають змогу вирощувати всі зернові культури і отримувати високоякісну продовольчу продукцію в достатніх обсягах як для забезпечення внутрішніх потреб, так і для формування експортного потенціалу. Протягом багатьох років Україна посідає перші позиції серед найбільших виробників і експортерів зерна в світі.

Зерновиробництво належить до стратегічно важливих галузей аграрної економіки України, оскільки вона забезпечує значну частину доходів сільськогосподарських підприємств, займає більше половини посівних площ, зумовлює сталий попит і високу потребу людей у споживанні продуктів харчування, для яких зерно є сировиною, а також є незамінним джерелом створення повноцінної кормової бази для розвитку тваринницьких галузей.

Однак в останні роки спостерігається нестабільна економічна ситуація в Україні, яка негативно вплинула як на розвиток сільського господарства, так і на виробництво зерна зокрема (в тому числі і в Новоодеському районі). Тому питання розвитку та підвищення ефективності виробництва зерна повинні вирішуватися не лише на державному, але й на регіональному рівнях.

Сталий розвиток зерновиробництва сьогодні можливий лише завдяки активному впровадженню інновацій, які також дадуть змогу отримувати конкурентоздатну продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але за рахунок нестачі коштів у більшості аграрних підприємств, впроваджуються «незначні» інновації, які не дають змогу отримати належний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблем економічної ефективності виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами розглядали такі відомі економісти, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, Ю.П. Воскобійник, О.Г. Шпикуляк, П.І. Гайдуцький, В.А. Кадієвский, М.Ю. Коденська, С.В. Кучер, М.Г. Лобас, Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, М.Й. Малік, Т.Ю. Приймачук, Д.Ю. Словей, В.П. Ситник, О.М. Шпичак [1]. У своїх роботах автори вивчають та аналізують сучасний стан зерновиробництва в Україні, висвітлюють чинники, які визначають тенденції на ринку зерна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак чимало проблем залишаються малодослідженими та вимагають

подальшого наукового обґрунтування, а також практичного вирішення. Зокрема, це питання підвищення економічної ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах окремих регіонів. Усе це засвідчує актуальність теми проведення дослідження та зумовлює її вибір.

Мета статті полягає у висвітленні розвитку зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району Миколаївської області, виявленні тенденцій розвитку зерновиробництва району, дослідженні впливу факторів на ефективність галузі та визначенні шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток зерновиробництва у Новоодеському районі зумовлюється вигідним географічним положенням, родючими ґрунтами, сприятливими ґрунтово-кліматичними та соціально-економічними умовами, і саме завдяки цим факторам склалася досить висока культура виробництва зерна.

Значну частину доходів сільськогосподарських підприємств Новоодеського району забезпечують саме зернові культури, оскільки щорічно вони займають більше половини загальних посівних площ, які є основною і невід'ємною частиною сівозмін, а також цінним попередником для інших сільськогосподарських культур.

Згідно з даними Головного управління статистики у Миколаївській області у структурі загальної посівної площі зернові культури традиційно посідають значну частку, яка коливаються в межах 56–62% [2].

Сільське господарство на території Новоодеського району є досить високорозвинутим.

Площа сільськогосподарських угідь району становить 123,5 тис. га, або 6,1% угідь області, в тому числі рілля 101,03 тис. га.

В районі налічується 47 сільськогосподарських підприємств та 210 фермерських господарств, в користуванні яких знаходиться ріллі в цілому 58,3 тис. га, що складає 58%, та господарства населення, в яких ріллі в обробітку 42,8 тис. га, що складає 42%.

Більшість сільгосптоваровиробників займається рослинництвом, зокрема виробництвом зернових культур (пшениця яра та озима, ячмінь ярий та озимий, кукурудза на зерно, гречка, горох), соняшнику, ріпаку.

Але хотілося б зауважити, що Новоодеський район належить до зони ризикового землеробства, де сім років з десяти є напівпосушливими, а кожні три-чотири – посушливими. Лімітуючим фактором є вологозабезпеченість упродовж вегетації сільськогосподарських культур, а особливо в критичні періоди їх росту й розвитку.

На економічну ефективність зернової галузі впливає низка чинників, основним з яких є такий технологічний показник, як урожайність. Рівень урожайності як результативний показник свідчить про культуру землеробства, рівень інтенсивності, впровадження новітніх досягнень, рівень родючості земель, на яких ведеться виробництво, та вплив інших факторів на формування врожаїв культур. Можна стверджувати, що тенденції зміни цього показника значною мірою визначають загальні тенденції економічного розвитку зернового господарства.

Економічно обґрунтовано й доведено, що мінімально допустимий рівень урожайності зернових і зернобобових культур для ефективного виробництва має бути не менше 30 ц з 1 га [3].

Наочну уяву про показники розвитку зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району можна отримати, розглянувши рисунок 1.

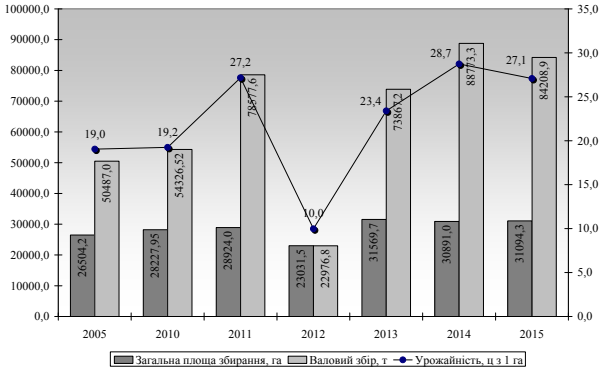

Рис. 1. Динаміка показників розвитку зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району (розраховано автором на основі зведених даних за статистичною формою 29-сг (річна)).

Динаміка основних показників розвитку зерновиробництва Новоодеського району свідчить про те, що в аналізованих роках відсутня єдина закономірність у зміні досліджуваних показників. Значний вплив на валове виробництво зерна мають природно-кліматичні умови. Так у 2012 році спостерігаємо значне зниження урожайності та валового збору зернових культур, що було наслідком комплексної дії негативних абіотичних чинників.

Абсолютно за всіма показниками, як бачимо, кращими були 2011 та 2014 роки. Незважаючи на те, що площа посівів зернових культур зросла лише на 17,3% у звітному році (2015 рік) порівняно з базисним (2005 рік), підвищення врожайності на 42,6% сприяло зростанню валового збору зерна загалом за досліджувані роки на 66,8%, що є позитивним явищем і свідчить про інтенсивний характер розвитку виробництва зернових культур.

Урожайність виступає одним із визначальних факторів впливу на ефективність діяльності сільгосппідприємств, тому чим вища урожайність, тим більша економічна ефективність виробництва. Аналіз її динаміки (а саме значні коливання протягом досліджуваного періоду) свідчить про об'єктивне існування природно-кліматичного ризику.

Найнижчий рівень врожайності спостерігаємо у 2012 році, коли несприятливі погодні

умови, засуха призвели до значної загибелі посівів зернових культур. Найбільш сприятливим, зокрема для зернової групи, виявився 2014 рік. Слід також відзначити, що досягнуті рівні урожайності в Новоодеському районі, на жаль, є нижчими, ніж загалом по Україні.

За допомогою прийому ланцюгових перетворень також було досліджено зміну обсягів зерновиробництва загалом по Новоодеському району і виявлено, що основним фактором збільшення валових зборів зернових є заходи, спрямовані саме на підвищення врожайності.

Таким чином, головним чинником високоефективного розвитку галузі є підвищення врожайності зерна, оскільки саме цей узагальнюючий фактор зміцнює економіку галузей рослинництва. Однак на практиці його часто замінюють іншим – розширенням посівних площ під зерновими культурами, тобто концентрацією виробництва [3].

В структурі посівних площ серед зернової групи в середньому за 2011–2015 роки в сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району (рис. 2) найвища частка посівів припадає на пшеницю озиму – 51% (14 844,8 га), на ячмінь озимий припадає 31% (8 901,2 га), ярий ячмінь – 10% (2 906,2 га), кукурудзу на зерно – 3% (908,6 га). Слід відзначити, що в

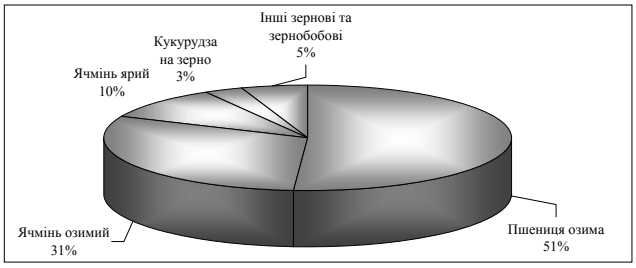

Рис. 2. Структура посівних площ зернових культур в середньому за 2011-2015 рр. в Новоодеському районі*

* Розраховано автором на основі зведених даних за статистичною формою 29-сг (річна))

Новоодеському районі вирощуються майже всі зернові культури, однак частка інших зернових культур (жито, яра пшениця, овес, суміш колосових, просо, гречка, рис, горох, сорго та інші зернові) складає 5%, оскільки їх частка в питомій вазі посіві коливається від 0,04% (рис) до 1,6% (сорго).

Досить невеликі обсяги виробництва круп'яних культур, які і мають дуже важливе народногосподарське значення, а також щорічне скорочення посівних площ під ними, зумовлене досить низькою урожайністю цих культур, а також ціновою політикою на внутрішньому ринку круп.

Таблиця 1

Роль виробництва зернових культур в економіці сільськогосподарських підприємств Новоодеського району*

Показники	Сільськогосподарські підприємства району				Зерновиробництво				Питома вага зерновиробництва,%
	2013	2014	2015	У середньому за 3 роки	2013	2014	2015	У середньому за 3 роки	
Валова продукція (в постійних цінах 2010 рік), млн. грн.	299,53	315,44	357,82	324,27	74,72	89,14	85,07	82,97	25,6
Виручка від реалізації, млн. грн.	136,50	203,21	346,43	228,72	58,62	109,67	152,92	107,07	46,8
Прибуток, млн. грн.	1,19	37,51	103,20	47,30	–4,11	24,51	38,74	19,71	41,7
Фонд оплати праці, млн. грн.	10,91	12,72	15,58	13,07	4,03	5,27	6,94	5,41	41,4
Виробничі витрати, млн. грн.	147,46	162,07	259,31	189,61	69,86	79,17	114,05	87,70	46,2

* Розраховано автором на основі зведених даних за статистичною формою 50-сг (річна).

Таблиця 2

Економічна ефективність зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району

Показники	Роки					2015 рік у% до 2011 року
	2011	2012	2013	2014	2015	
Урожайність, ц з 1 га	27,2	10,0	23,4	28,7	27,1	99,7
Повна собівартість реалізації 1 ц, грн.	113,5	179,9	146,4	139,8	210,7	185,7
Середня ціна реалізації 1 ц продукції, грн.	133,5	158,0	136,8	180,0	282,1	211,4
Прибуток (збиток) на 1 ц продукції, грн.	20,0	– 21,8	– 9,6	40,2	71,5	357,1
Прибуток (збиток) на 1 га зібраної площі, грн.	467,0	– 318,3	– 192,4	1 205,9	1 935,1	414,4
Рівень рентабельності (збитковості),%	17,6	– 12,1	– 6,5	28,8	33,9	16,3

* Розраховано автором на основі зведених даних за статистичною формою 50-сг (річна).

Показники, наведені в табл. 1, відображають роль та значення зернових культур в економіці сільськогосподарських підприємств Новоодеського району.

Питома вага зернових культур у валовій продукції сільськогосподарських підприємств загалом займає 25,6% в середньому за досліджуваний період, у виручці від реалізації продукції їх частка становить 46,8%, по фонду оплаті праці – 41,4%, а виробничі витрат на виробництво зернових культур складають 46,2% від загальних витрат на виробництво продукції сільського господарства.

Як ми бачимо, прибуток щорічно суттєво зростає, а його питома вага середньому за три роки становила 41,7%. Отже, на основі вищевикладеного можемо дійти висновку, що виробництво зернових культур в економіці сільськогосподарських підприємств Новоодеського району відіграє дуже важливу роль.

Наступним і досить важливим етапом аналізу розвитку зерновиробництва є аналіз показників економічної ефективності, оскільки саме ефективність як економічна категорія відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами [4].

Для оцінки економічної ефективності зерновиробництва необхідно встановити правильну систему взаємопов'язаних показників, які найбільш повно будуть відображати її рівень. До системи таких показників відносять рівень урожайності, виробничу собівартість 1 ц продукції, середню ціну реалізації 1 ц продукції, прибуток (збиток) на 1 ц продукції, прибуток (збиток) на 1 га зібраної площі, рівень рентабельності виробництва продукції.

Найважливішим результативним показником є саме рівень урожайності, який відображає вплив природних та економічних умов, а також якість організаційно-господарської діяльності під час вирощування сільськогосподарських культур [5].

Нами було розглянуто економічну ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району.

Аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновки, що діяльність сільськогосподарських підприємств Новоодеського району в 2012–2013 роках була збитковою, на що вплинули несприятливі природно-кліматичні умови, як зазначалося вище. Проте у 2014–2015 роках, як бачимо, виробництво було прибутковим і ліквідним. Прибуток у розрахунку на 1 ц продукції збільшився більш ніж у 3,5 рази, а прибуток у розрахунку на 1 га зібраної площі – більші ніж у 4 рази, у зв'язку з чим зросла рентабельність підприємства до рівня 33,9%, що на 16,3% більше ніж 5 років тому.

Однак навіть таке збільшення прибутку та рентабельності, на жаль, не можемо назвати цілком позитивним явищем, оскільки на ці показники впливає чимала кількість факторів.

Аналіз основних показників економічної ефективності виробництва зернових у сільськогосподарських підприємствах Новоодеського району за період з 2011 по 2015 роки свідчить про поступове підвищення ефективності їх виробництва. Сільгоспвиробники притримуються інтенсивного шляху розвитку зерновиробництва, впроваджуючи нові сорти, поступово оновлюючи техніку, але цього недостатньо для вирішення наявних проблем.

Сьогодні склалася складна післякризова ситуація в країні: ми спостерігаємо високі ціни на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляцію, нестабільність податкового законодавства. Всі ці фактори суттєво впливають на виробничу собівартість, а саме є причиною, відповідно, її збільшення, а також значно зменшують розміри прибутку підприємств.

Висновки. Проведена оцінка розвитку зернової галузі дає підстави стверджувати, що зерновиробництво в Новоодеському районі має великий потенціал росту. Щоб забезпечити належний розвиток зерновиробництва, необхідно, щоб кожне господарство правильно визначило для себе співвідношення площ посіву озимих і ярих культур для того, щоб одержати найбільш високі обсяги високоякісного зерна і раціонально використовувати свої трудові ресурси.

Основним завданням подальшого розвитку зерновиробництва є освоєння прогресивних технологій вирощування зерна, створення товаровиробникам необхідних умов для їх діяльності, формування механізму економічного розвитку в галузі з урахуванням вимог ринку, усунення великої кількості посередників і організація прямих зв'язків виробників з ринками збуту своєї продукції, здійснення належної професійних підготовки кадрів, зайнятих вирощуванням та переробкою зерна.

Тому запровадження в практику підприємств Новоодеського району викладених вище заходів позитивно відобразиться на підвищенні ефективності розвитку зерновиробництва і АПК загалом, дасть змогу збільшити обсяги виробництва зерна та покращити його якість, а також забезпечить його своєчасну реалізацію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забуранна Л.В. Економічна ефекивність виробництва зерна та шляхи її підвищення в сільськогосподарських підприємствах / Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2014. – № 3 – С. 55.
2. Загальні тенденції виробництва та переробки зернових культур в Миколаївській області : економічна доповідь // Головне управління статистики у Миколаївській області. – Миколаїв, 2015. – 31 с.
3. Христенко Г.М. Розвиток та напрями підвищення ефективності зернової галузі / Г.М. Христенко // Вісник НТУ «ХПІ. – 2013. – № 53 (1026). – С. 182–188.
4. Чучук Ю.В. Теоретична сутність понять «економічна ефективність» та «ефективність діяльності» / Ю.В. Чучук //

Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2765.
5. Материнська О.А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Материнська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2521.

UDC 658.1:005.932

Lytvynenko A.O.
PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting Department
S. Kuznets Kharkiv National University of Economics

THE FORMATION OF STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE POTENTIAL DEVELOPMENT

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЕМСТВА

ANNOTATION

The methodical approach to the development strategy of the material and technical base of the enterprise got the further development. In contrast to existing models it is focused on formalization of strategic decision-making by methods of portfolio analysis. It is based on the logic of expanded logistics cooperation and focused on co-operative management of the enterprise business processes and its counterparties. The adoption of copyright proposals allows overcoming the contradiction between the degree of the potential disclosure of components of the material and technical base of the enterprise and ensures technological upgrade through the transfer of innovative knowledge.

Keywords: development strategy, material and technical basis of the enterprise, portfolio analysis, types of strategic decisions.

АНОТАЦІЯ

Дістав подальшого розвитку методичний підхід до розробки стратегії розвитку матеріально-технічної бази підприємства, що на відміну від існуючих орієнтований на формалізацію типових стратегічних рішень методами портфельного аналізу, базується на логіці розширеної логістичної взаємодії й зорієнтований на кооперативне управління бізнес-процесами підприємства та його контрагентів. Прийняття авторських пропозицій дозволяє подолати протиріччя між ступенем розкриття потенціалу складових матеріально-технічної бази підприємства й забезпечити технологічне оновлення через трансферт інноваційного знання.

Ключові слова: стратегія розвитку, матеріально-технічна база підприємства, портфельний аналіз, типові стратегічні рішення.

АННОТАЦИЯ

Получил дальнейшее развитие методический подход к разработке стратегии развития материально-технической базы предприятия, который в отличие от существующих ориентирован на формализацию типовых стратегических решений методами портфельного анализа, базируется на логике расширенного логистического взаимодействия и ориентирован на кооперативное управление бизнес-процессами предприятия и его контрагентов. Принятие авторских предложений позволяет преодолеть противоречие между степенью раскрытия потенциала составляющих материально-технической базы предприятия и обеспечить технологическое обновление через трансферт инновационного знания.

Ключевые слова: стратегия развития, материально-техническая база предприятия, портфельный анализ, типовые стратегические решения.

Statement of the problem. Recent trends of the national economy have considerably actualized the studies focused on overcoming the crisis associated with macroeconomic disparities as well as with numerous problems of individual entities functioning. The solution to such problems as rapid obsolescence and increase in depreciation of labour, reduction of industrial output, limited funding for production modernization programs, high costs of goods used in production and reduction in obtained from their use value added is only possible by creating the appropriate resources and technical support.

It should be taken into account that the base to increase industrial enterprises efficiency is the promotion of resource preservation programs and reserves mobilization that improve product quality, increase susceptibility for innovations and anticipatory adaptation to technological changes, attract investment in technological innovation and optimize structures used in the resources production. Aggregation of the mentioned areas allows discussing the necessity of enterprise potential development based on the strategy of formation in the enterprise management.

Analysis of recent research and publications. Modern transformational conditions of the national economy objectively actualize the reproduction problem of available potential of national producers. Because of the potential of the enterprise has quite significant component of any business entity. Developments in the field of strategic management are acquiring particular relevance and practical importance.

The validity of this proposal lies in the sphere of D. J. Teece developments [1] (resource-based approach to strategic management is accepted), S. C. Scheiber [2] (resource availability is associated with the competitive advantages), R. J. Orsato [3] (to introduce the requirement of the resource provision sustainability for developed strategy) and H. Mintzberg [4] (general description of the enterprise strategic process).

This resource approach to strategic management, especially when accepting Teece's dynamic concept [1], requires binding enterprise policy guidelines with its business processes. The study that justifies the relevance of plane formation "process (models of purposes implementation) – context (dynamic capacities) – content (the purposes to waste resources)" is significant here and thereby it provides business processes review in terms of providing additional competitive advantages.

In terms of ensuring designated conformity of competencies and resources, the sustainability strategy should be taken into account. According to Orsato's findings [3, p. 13], it must be

understood as adherence to the chosen path of development (here it means the positioning of the enterprise in the plane "stable business model – non-stable business model").

According to the enterprise material and technical base (EMTB) this requirement is realized by ensuring conformities to enterprise existing resources consisting of objects and means of labour to support the system of core competencies and competitive advantages. Just EMTB development strategy should define a stable combination of material and technical base elements, considering sustainability while because of the possibility of levelling any impact on the competitive positioning of the enterprise. This statement is fully consistent with D. Teece's developments [1] as for resources presentation (in case of the paper topic – EMTB elements) as dynamic capabilities of the enterprise.

In the context of analysis of existing strategic management achievements and determination the possibility of their application to the processes of capacity development, let's pay attention to quite wide strategic management tools that, as it was already emphasized, can be fully moved to organize EMTB reproduction and development management.

For example, simulation modelling [2] provides dynamic view of EMTB development strategic plans and architectonics enterprise formalization [5] solves the classic problem of binding enterprise communication strategy and structure. However, we can not neglect more simple but equally effective tools such as matrix methods or modern portfolio methods (of course, here it requires the formation of own matrix system, instead of targeting such well-known developments such as BCG matrix [4]).

Speaking about the strategy of the enterprise potential development, it is impossible not to draw attention to the fact that all the achievements in strategic management in one way or another should be applied in the justification of such strategy. Thus the strategy of the enterprise potential development is proposed to consider as an operational-level functional strategy (this means that it is subject to the overall strategic development of the enterprise settings). Moreover, the adoption of the resource approach allows us to consider the strategy of the enterprise potential development as a component of strategies of the enterprise competitive positioning.

According to the enterprise material and technical base (EMTB); this requirement is implemented through ongoing compliance EMTB parameters and parameters of the system formed by the key competencies of the enterprise. Development strategy defines a sustainable combination of elements of the enterprise potential, providing stability through the levelling of any negative impact on the competitive positioning of the enterprise.

Setting objectives. The purpose of the article is to improve the theoretical and methodological foundations to form the strategy of the enterprise potential development on the grounds of portfolio analysis technology and build managing mechanism to develop the enterprise material and technical base (MMDEMTB). In terms of the purpose of the article implementation, it is proposed to consider the enterprise potential as a set of means of labour (ML), objects of labour (OL) and used technologies (T), presented in the form of appropriate multiplicity $(\{EMTB(t)\} = \{ML(t)\} U \{OL(t)\} U \{T(t)\})$, topical at time t.

Presenting the main material. The process of EMTB development should focus on a strategic basis. It allows discussing EMTB development strategy and its inclusion as a component or external guidance to MMDEMTB. Unfortunately, some theoretical and empirical problems arise during the implementation of this statement. The theoretical problems are in terms of fairly large number of interpretation for category "strategy." Although all of them agree that the strategy reflects requirements for the enterprise movement as a socio-economic system in time, the existing differences in understanding the strategy quite differently represent the features of mechanism MMDEMTB performance.

Consequently, when strategic management of EMTB development is organized, the following features of grounding and setting strategic goals should be considered:

1) the strategic orientation of EMTB development is determined by a complex of certain values of relevant parameters. In general form they describe the desired future status (in the case of this study state $\{EMTB(t + 1\}$ *or* $\{ EMTB (t + 2\})$;

2) the assessment of strategic prospects of EMTB development and priority directions of its transformations by various stakeholders is subjective and crucially depends on the nature of the relationship between the EMTB elements and relevant entity management, dedicated as a part of EMTB;

3) formalization of different aspirations and expectations from the enterprise is performed by building integrated consistent system of strategic goals and possible ways to achieve these goals based on a compromise between its participants. If the interests of any group of participants are ignored during determining the strategic goals of EMTB development it will result in significant reduction of incentives for the participation of this group in the enterprise, i.e. reduction of its potential in general;

4) strategic goals adopted by the enterprise must meet the following requirements – be specific and capable to determine (including – quantitatively), oriented in time, be able to achieve, consistent;

5) the complexity of the system of strategic objectives must fully comply to the diversity of existing aspirations and expectations of stakeholders. The system structure in the most cases will be hierarchical in nature, entirely consistent

with the opportunities of any group of participants who are the carriers of certain strategic expectations. It will provide meaningful impact on the enterprise management;

6) the nature and complexity of the relationships that exist between carriers of the policy expectations will directly affect the procedures for setting goals and principles of the strategic hierarchy formation. If the complex nature of relationships among its participants as for the usage of EMTB elements is ignored it will inevitably lead to conflict.

The determination of the forms and ways to achieve selected strategic goals is accomplished by developing and implementing the complex of the enterprise strategies.

There are two basic methodological approaches among the majority of existing theoretical views on the nature and definition of the category "strategy"– operational and formal. In terms of the operational approach, the strategy is a sequence of making strategic plans and programs as well as the generation of the appropriate management decisions that are necessary for the practical implementation of the defined planning documents. According to the operational approach targeting function must be included to the strategy structure. The formal approach, by contrast, is based on the concept of strategy as a planning document that defines the prior directions, forms and methods to achieve the enterprise strategic goals and has a certain degree of formalization. Thus, in terms of formal approach, the strategy, regarding to established strategic goals, has subordinated nature while the operational approach combines these concepts within the same sequence.

The operational approach is generally based on Chandler's statement [6, p. 16] that the strategy is the definition of the main long-term enterprise goals and objectives, taking a course of actions and resource allocation needed to achieve the goals. V. S. Ponomarenko [7, p. 6] also follows the broad interpretation of the concept "strategy", including targeting, description how to achieve the goals, i.e. the general program (objectives and rules for their achievement) that the enterprise has been operating for a long period.

E. Campbell [8, p. 11] insists on the expediency of the operational approach to determine the nature of the strategy because the strategy is not stable phenomenon ("once and forever preset"). It is in the process of continuous changes under transformation of the environment management. Such transformations lead to an urgent need for constant review of strategic goals. In this case they can not be displayed outside the strategy. Moreover E. Campbell believes that the process nature of the strategy provides the clear sequence of its development and implementation which consists of three phases: strategic analysis, strategic choice, strategy implementation and management. However, A. P. Gradov [9, p.132] believes that strategy is just a set of rules and methods used to achieve the appropriate goals of the system development.

In terms of I. Ansoff [10, p.12], economic strategy is a set of rules and techniques for decision making, which the enterprise is guided in its activities and used to achieve the basic goals of the enterprise development. W. King and D. Kliland [11, p.34] believe that the strategy is a general direction where the ways to achieve the goals of the enterprise should be found. By definition S. Pokropyvnoho [12, p. 166] strategy is a general comprehensive program of actions used to define prior enterprise problems, its mission, main goals and resource allocation needed to achieve them. R. Nelson and S. Winter [13, p.72] believe that strategy is a set of essential obligations adopted by the enterprise. They define and clarify the long-term objectives of the enterprise and predictable ways to achieve these goals. According to B. Karlofa [14, p.140], strategy is a generalized model of actions needed to achieve the defined goals by coordinating and distributing the enterprise resources.

When the researchers study the strategic planning they do not pay enough attention to the structure and mutual dependence of the enterprise strategies. This view seems to be based on the assumption that subordinate nature of strategies as to the enterprise strategic goals i.e. a large number and variety of possible priorities and targets must lead to purely situational formation of the enterprise strategic portfolio (targeting set of strategies offered for implementation). Mainly this statement is also based on a large number and diversity of strategies and even features of their classification.

However, it should be argued that on the whole the lack of appropriate logic and systematic approach to form the system of strategies is contrary to the nature and principles of planning. The strategy of potential development refers to the variable level of strategies because it is subordinated to the requirement of transforming areas of the enterprise competence (this requirement is specified and formalized within several strategy signs at the normative level, their development is compulsory for any entity). Moreover, the strategy of EMTB (DS_{MTB}) is not defined in the time sequence of actions and generalized representation of the approaches and principles used as a base to reach compliance of elements of the enterprise potential to the zones of the enterprise competence. So the strategy of EMTB (DS_{MTB}) development management goes into the management mechanism (MMDEMTB) indirectly through the enterprise goals (G_E).

The defined correlation of the normative and variable strategies represents different understanding and correlation of the concepts of "enterprise potential development" and "enterprise material and technical basis development".

EMTB development can be considered in two aspects (both are related to the variable part):

1) as EMTB adaptation to the conditions of switching to the new area of competence (an

extensive and reactive component of the development; in relation to business processes it can be understood as "pulling" system when business processes and their implementation adapt to the new requirements of the competitive market);

2) as the creation of conditions to switch to the new area of competence (an intensive or anticipatory strategy; in relation to the processes it is understood as "pushing" system where EMTB transformation leads to market new competitive advantages).

An integrated system of rules, methods, principles, patterns and resulting positions is understood as adjusters in the context of the strategy according to H. Mintzberg's [4] 5P concept realizes.

Thus, we should to focus on principles as for introducing criteria of sustainability, innovation, adaptability and reliability of the development processes when EMTB strategy of development is being built up. This principle can be understood in different way as empowering EMTB development processes with properties of stability and adaptability as a result of effect of the management mechanism (MMDEMTB). Thus, these properties must be shown under properties of non-linearity processes of development. They are the plurality of states which the system can switch after implementation. The corresponding generalizations are presented in table 1.

Speaking about the innovative feature of the EMTB development we should also discuss some theoretical explanations. In the author's opinion, the market (competition) concept is the most efficient among the existing concepts of innovation and commercialization. It is based on the prior role of innovation in promoting the implementation of the enterprise market opportunities and achieves competitive advantages. S. M. Illyashenko [15, p. 18] points out that innovation is the end result of the activity to create and usage

Table 1

The consideration of the enterprise material and technical base development as part of the strategy (S_{MTD})

The indicator (quality criteria of the potential development)	Description of criteria:	
	Stability, adaptability and reliability	innovation and nonlinearity
Strategy aspect SD_{MTB} in the part of means of labour $\{ML(t+1)\}$		
The quality of the used equipment and technological conditions	The requirement to comply parameters of material and technical support at the beginning of the new state of EMTB	The formation of new element $\{ML(t+1)\}$ by increasing the share of innovative types of means of labour
The opportunities to optimize costs and intensity of element usage	Increasing the intensity of the certain mean of labour must correspond to the appropriate level of reliability of the element	The growing share of innovation costs. The growing share of costs to buy new equipment and R & D results
Age of the park equipment and the level physical and moral wearing out	The conceptual revision of the park equipment to comply new elements and those remaining after usage	Increasing ratios of the equipment recovery and providing updated equipment and machinery to the divisions
Strategy aspect SD_{MTB} in the part of objects of labour $\{OL(t+1)\}$		
Creating competitive advantages and their presence in the areas of resources	Switching to $\{OL(t+1)\}$ has to take into account the volume of strategic areas of resources and the requirement not to detente the competitive advantages	Attracting new kinds of resources resulting from the modification of current regulations interaction with the areas of relevant resources
The quality and technical level of resource support	The requirement to meet the needs of organizational and technological conditions at the beginning of the new state EMTB	The level of prosecuted and own resources usage to perform innovative tasks must correspond to high technological standards
Compliance with the production program and the complementarities of the processes	The resource base updating has to improve consistency of outputs of one process with inputs from other process	Oriented resource strategies and systems of logistics for permanent improvement implementation
Strategy aspect SD_{MTB} in the part of technologies $\{T(t+1)\}$ and business processes $\{BP(t+1)\}$		
The duration of the product development cycle and technical level of production	Attracting financial resources to implement innovative tasks should not endanger the functioning	The growing share of products improved during the last three years in total commercial products turnover
The distribution of narrow places by levels of architectural representation	The primary adherence to compliance of parameters of technical process to innovate challenges and sustainability of organizational structure of MMDEMTB	The level of equipment of divisions with technological equipment, appliances, office equipment
Positioning in the plane of traditional / innovaive technologies	Switching to the new organizational and technological conditions should be consistent with the parameters of tools and objects of labour	Formation of $\{T(t+1)\}$ through (increasing the share) completely new or significantly improved technological processes

of innovations embodied in the form of improved or new products (goods or services), production technologies, management practices at all stages of production and marketing of products that contribute to the development and improvement of the enterprises that use them.

The main purpose of innovation, as for S. M. Illyashenko's opinion [15, p. 56], is the realization of the certain market opportunities, the areas of the enterprise activities, are opened depending on external conditions and the specifics of its business activity. N. V. Popovenko and E. A. Zabarna [16, p. 59] also argue that innovation is a combination of technical, industrial and commercial activities resulted to appear new and improved industrial processes and equipment on the market. In terms of M. Crozier [17, p. 395], even the nature of modern competition involves the competition for the ability to implement innovations (in contradistinction to the desire to possess material goods and resources at the pre-industrial and primary industrial stages of production).

The theoretical groundings proposed in the article can get the practical usage. So the author of this publication proposes to introduce a number of conditions. Firstly, it is proposed to allocate a number of areas that can be used to develop alternative strategic decisions. Together these areas form the strategy profile (elements of the strategic profile are formalized in the form of multiplicity {SP}). As part of this profile the following issues are going to be discussed: financing the main assets renewal (SP_1), defining the environmental and capital-labour ratio (SP_2), the positioning in the continuum "traditional – innovative" technologies (SP_3), regulating the characteristics of business processes (SP_4), organizing the reproduction of the material base (SP_5), involving resources to create competitive advantages (SP_6) etc. Secondly, it is suggested to base the informative content and the definition of alternative options for the components of the multiplicity $\{SP\}$ on creating the matrix of portfolio analysis. The proposed version of this matrix is shown in figure 1.

The basis of the proposed matrix (figure 1) is the idea that the development of the enterprise material and technical base should be based on the evaluation of the level of innovative potential of the enterprise and level of susceptibility of the enterprise to implement innovations. This ratio allows not only describing the strategy of EMTB development but also takes into account the need to move between S-curves of technology development.

The specified profile (fig. 1) to the strategy of EMTB development involves the formation of the corresponding strategic profile. There are two principle points here. Firstly, every profile element corresponds to the profile list of typical strategic decisions.

The corresponding presentation of the profile of development strategy of the enterprise is presented in the table. 2. Secondly, the profile elements are also formed in the context of outlined above and proposed by the author matrix of portfolio analysis. In terms of specification some elements defined in tab. 2 profile SP_{MTB} let's pay attention that as SP_{MTB} activity so the result of MMDEMTB activity provide in their results organizing properly functioning system of the enterprises logistics.

Thus, the selection of the profile elements of SP_{MTB} in tab. 2 is made in a way that they describe individual functional strategies of the enterprise such as: resource strategy of the enterprise that is understood as part of the strategy of EMTB development in terms of switching to $\{OL(t+1\}$ and oper-

The innovative potential of the enterprise	High	SP_1 – non dramatic modernization of the current park of the means of labour SP_2 – non dramatic modernization of used objects of labour SP_3 – an activity to implement supportive innovations SP_4 – an activity to build adaptive capacity SP_5 – escalating the level of receptivity to innovation SP_6 – resources that provide the basic advantages in the market	SP_1 – focusing on self-developed innovations SP_2 – supporting the current level of environmental technologies SP_3 – the predominant focus on the innovations SP_4 – supporting the current mode of the enterprise activity SP_5 – reproduction through own innovations SP_6 – achieving leadership through the complexity of copying
	Low	SP_1 – analogue on the level of supporting competences SP_2 – dramatic changes in increasing means of labour SP_3 – switching to any other segment of the matrix SP_4 – dramatic transformations in the activity parameters SP_5 – orientation on the prevailing quantitative growth Sp_6 – prevailing quantitative growth	SP_1 – raising funds for more dramatic innovations SP_2 – transformation of equipment and technology parameters SP_3 – traditional technologies of potential development SP_4 – re-engineering and outsourcing of business process SP_5 – increasing potential to implement changes SP_6 – focusing on the transformation of technology parameters
		Low	High
	The susceptibility of the enterprise to innovations		

Fig. 1. Profile of grounding the strategy of development of the material and technical base of the industrial enterprises

Table 2

The profile of strategy of the EMTB development

The element of profile of (the typical strategic decision)	Options to disclose the strategic decisions in context of proposed matrix of portfolio analysis			
	***ISP* – low** ***IPU* – low**	***ISP* – high** ***IPU* – low**	***ISP* – low** ***ISP* – high**	***IPU* – high** ***IPU* – high**
Funding in the renewal of the means of labour	Attracting analogue on the level of supporting competences	Fundraising for more dramatic innovations	Non dramatic modernization of the current park of the means of labour	Focusing on self-developed innovations
Determining the level of environment and fund-sufficiency	Fundamental changes in the direction of increasing the volumes {ML}	The transformation of equipment parameters and technologies	Non dramatic modernization of the current park of the means of labour	Supporting the current level of environment and level of funds
Regulating the operational characteristics of business processes	Fundamental changes of parameters of the enterprise activity	Re-engineering and outsourcing of business process	The activity to increase adaptive capacity	Supporting the current mode of the enterprise activity
Organizing the reproduction of material and technical base	Orientation on the prevailing quantitative growth	Increasing potential to implement changes	Increasing the level of susceptibility of innovation	Reproduction through own innovations
Involving resources to create competitive advantages	Orientation on the prevailing quantitative growth	Orientation on switching the parameters of technology	Resources provide the basic benefits to the market	Achieving leadership through the complexity of copying

ation in new conditions which are defined by the parameters of the objects of labour; logistics strategy of the enterprise that determines the features of movement of the objects of labour in the enterprise and during the delivery to the enterprise; the strategy of technical upgrading, as the part of SPMTB that defines the parameters of switching to {*ML(t+1*} and creating new organizational and technological conditions {*T(t+1*} for a new set of the means of labour; transformational strategy that justifies the principles and approaches to transformational parameters as EMTB so the appropriate strategies to these parameters.

Conclusions. Thus, it is proved the article that the existing achievements in the field of global strategic management should be taken into account when developing the enterprise potential development strategy. The main proposal is to subordinate the EMTB development to the requirement of transforming areas of the enterprise competence and to bring it together to generalized representation of the approaches and principles used as a base to reach compliance of elements of the EMTB to the zones of the enterprise competence. Directly EMTB development is proposed to consider in two aspects: as EMTB adaptation to the conditions of switching to the new area of competence or as the creation of conditions to switch to the new area of competence. However, it requires conducting the further research to build up components for matrix portfolio analysis that reflects the individual components of the EMTB development strategy.

REFERENCES:

1. Teece D. J. Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece. – New York: Oxford University Press, 2009. – 299 p.
2. Scheiber S. C. Core Competencies for Psychiatric Practice. What Clinicians Need to Know / S. C. Scheiber, T. A. Kramer, S. E. Adamowski. – Washington: American Psychiatric Publishing, 2003. – 181 p.
3. Orsato R. J. Sustainability Strategies. When Does It Pay to Be Green? – New York: INSEAD Business Press, 2009. – 244 p.
4. Mintzberg H. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases: 4th Edition / H. Mintzberg, J. Lampel, J. Quinn, S. Ghoshal. – Boston: Prentice Hall, 2002. – 489 p.
5. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.
6. Чэндлер А. Стратегия и структура. – М.: Мир, 1988. – 464 с.
7. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.
8. Кемпбелл Э., Саммерс Лачс К. Стратегический синергизм, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
9. Экономическая стратегия фирмы / Под. ред. проф. Градова А.П. – СПб: Специальная литература, 1995. – 411 с.
10. Ансофф И. Х. Стратегическое управление: Пер. с англ. М.: Экономика, 1989. – 346 с.
11. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд – М: Прогресс, 1982. – 365 с.
12. Покропивний С. Ф. Підприємництво: Стратегія, організація, ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
13. Nelson R.R., Winter S. G. An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge: Harvard University Press, 1982. – 352 p.
14. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Пер. с англ. М.: Экономика. – 1991. – 238 с.
15. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 278 с.
16. Поповенко Н. В., Забарная Э. А. Оценка инновационного потенциала хозяйственной системы // Бизнес-информ. – 1998. – № 3. – С. 51.
17. Зайцева О. А., Радугин А. А., Радугин К. А., Рогачева Н. И. Основы менеджмента. – М.: Центр, 1998. – 432 с.

УДК 338.48 (477)

Литовка А.О.
магістрант
Одеського національного економічного університету

Семенов В.Ф.
доктор економічних наук,
професор кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ РИНКОМ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

MANAGEMENT OF TOURIST MARKET OF THE REGION IN MODERN CONDITIONS ON AN EXAMPLE OF ODESSA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті визначені проблеми ефективності управління туристичним ринком Одеського регіону. Виділено фактори, що характеризують поточний стан туристичного ринку регіону Одеської області. Проведено дослідження структури туристичного споживання за видами туризму та метою поїздки. Проведено аналіз номерного фонду колективних засобів розміщення Одеської області. Проаналізовано структуру ринку туристичних послуг та результати діяльності суб'єктів туристичної діяльності.

Ключові слова: туристичний ринок, регіональний розвиток туризму, структура туристичного споживання, суб'єкти туристичної діяльності, туристичні потоки.

АННОТАЦИЯ

В статье определены проблемы эффективности управления туристическим рынком Одесского региона. Выделены факторы, характеризующие текущее состояние туристического рынка региона Одесской области. Проведено исследование структуры туристического потребления по видам туризма и цели поездки. Проведен анализ номерного фонда коллективных средств размещения Одесской области. Проанализированы структура рынка туристических услуг и результаты деятельности субъектов туристической деятельности.

Ключевые слова: туристический рынок, региональное развитие туризма, структура туристического потребления, субъекты туристической деятельности, туристические потоки.

ANNOTATION

The article identifies the problem of effective management of the tourist market of Odessa region. The factors, which characterize the current state of the tourism market in the region of Odessa region, were highlighted. The research of the structure of tourism consumption by type of tourism and the purpose of the trip was conducted. The analysis of the number of rooms of collective accommodation facilities of Odessa region was held. The structure of tourism market and results of operations of subjects of tourism activities was analyzed.

Key words: tourism market, regional tourism development, structure of tourist consumption, subjects of tourism activities, tourist flows.

Постановка проблеми. Туризм – це галузь міжнародної економіки, яка динамічно розвивається. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації UNWTO в 2015 році внесок туризму в світову економіку оцінюється в 10,9% світового ВВП. Частка світового експорту, що припадає на подорожі та туризм, складає 30% від загального світового експорту послуг і 6% від загального обсягу експорту товарів і послуг. За оцінками тієї ж Всесвітньої туристської організації туризм є найбільш динамічною галуззю світової економіки.

Туристична сфера є міжгалузевим соціально-економічним комплексом, який складається із взаємопов'язаних галузей господарської діяльності. Туризм позитивно впливає на розвиток інших секторів економіки, включаючи, зокрема, готельне господарство, ресторанне господарство, транспорт і комунікації, будівництво, роздрібну торгівлю, виробництво сувенірів і торгівлю ними, будучи каталізатором їх розвитку.

Варто зазначити, що в Україні темпи розвитку туристичної галузі послуг є не такими динамічними, як у світі. Безумовно, причини треба шукати в складній соціально-економічній ситуації в державі, в політичній нестабільності, в недосконалості нормативно-правового поля, у відсутності необхідних інвестицій для розвитку туризму, в нерегульованості механізмів стимулювання туристичної індустрії, у відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і регіональному рівнях. Але проблема є значно ширшою. Питання стосується, напевно, не тільки туристичної галузі України, а взагалі шляхів залучення країн з перехідною економікою (до яких належить і Україна) до могутніх інтеграційних процесів та конкурентоздатності таких економік на світовому ринку.

Актуальність обраної теми дослідження визначається необхідністю запровадження ефективної системи управління туризмом перш за все на регіональному рівні, що повинно підвищити економіку регіону, рівень доходів місцевого населення, створити позитивний імідж регіону для залучення іноземних та внутрішніх туристів.

Ефективна діяльність ринку туристичних послуг є значущим фактором соціально-економічного розвитку регіону загалом, також ця галузь дає можливість постійного розвитку людського суспільства, а також покращення міжнародного співробітництва. Туризм є найбільш перспективною сферою діяльності, що має велике значення як для економічного росту, так і для екологічного, культурного і соціального.

Отже, аналіз чинників ринку туристичних послуг на прикладі Одеської області дасть можливість оцінити поточний стан туристичного ринку регіону, його вплив на економічний

розвиток регіону і допоможе виявити шляхи подальшого покращення ефективності туризму регіону загалом. Вирішення цього питання дасть змогу знайти шляхи підвищення ефективності управління туризмом та зростання соціально-економічних показників регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і перспективи розвитку туризму на національному і регіональному рівнях досліджуються та відображаються в роботах як українських, так і зарубіжних вчених. Цим питанням приділяли увагу І.Т. Балабанова [1], І.В. Зоріна [2], В.А. Квартальнова, В.Ф. Кифяка [4], С.Г. Нездоймінова [5], В.Ф. Семенова [6; 7], Т.І. Ткаченко та інші науковці.

В основу досліджень вітчизняних вчених покладене усвідомлення того, що туризм є ядром високо-агрегованого комплексу галузей, залучених до створення і реалізації туристичного продукту. Вітчизняні вчені значну увагу приділяли регіональному розвитку туристичної індустрії, ролі туризму як економічної діяльності в регіональному господарському комплексі та розробили низку пропозицій стосовно забезпечення ефективної розбудови галузевої структури економіки регіону на основі розвитку сфери туризму [4; 5; 6], визначили концептуальні засади формування ринкового механізму управління регіональним розвитком туризму і суб'єктами туристичного бізнесу за моделями економічного зростання і сталого розвитку в умовах конкурентного середовища, з урахуванням реалій сучасного стану туристичного бізнесу України [6; 7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За останні роки з'явилося достатньо багато праць в дослідженні галузі туризму. Але невирішеними залишаються питання проблем регіонального розвитку туризму, виявлення недосконалості управління сферою туризму з боку місцевих органів самоврядування, невикористання потенціалу регіону повною мірою. Потребують обґрунтування напрями стратегічного управління та розвитку сфери туризму у регіонах країни загалом та Одеському регіоні зокрема.

Базисом системи управління регіональним розвитком туризму є природні умови, розвиненість транспортної індустрії, соціальні фактори (умови життя людей, рівень культури, зайнятість населення), економічні фактори, пов'язані зі створенням основи для розвитку туризму (стабільні валютно-фінансові, зовнішньоекономічні відносини), правові фактори, пов'язані зі створенням і функціонуванням туристичного законодавства, екологічні фактори, які можуть обмежувати або, навпаки, створювати пріоритети розвитку туризму в регіоні.

Основними якісними вимогами, яким повинні відповідати території, які використовуються для рекреаційного споживання, є естетичність, оздоровчі властивості, слабке антропогенне навантаження території регіону. Їх площа, стійкість до рекреаційних навантажень, а також тривалість сприятливих для рекреаційної діяльності кліматичних періодів визначають кількісну оцінку ресурсів рекреації. Але характеристики складу рекреаційних ресурсів, їх якісних показників і запасів (площі) недостатньо з погляду аналізу можливостей і виявлення перспектив розвитку рекреації і туризму в регіоні. В сучасних умовах виробничий і економічний потенціал регіонального рекреаційно-туристичного комплексу не може ефективно використовуватися і відтворюватися, якщо не буде сформований ефективний ринок туристичних послуг.

Мета статті полягає в аналізі стану ринку туристичних послуг Одеського регіону та виявленні шляхів покращення розвитку туризму в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективний регіональний ринок туристичних послуг є одним зі способів підвищення рівня розвитку економіки Одеського регіону. При цьому соціально-економічні вигоди регіону від туризму значно перевищують прибутки самої туристської галузі за рахунок мультиплікативного ефекту туристичних витрат, що генерують хвилю циклів економічної активності в галузях, залучених до обслуговування туристів. Саме тому туризм має перспективи позитивного впливу на формування структури зайнятості місцевого населення та сприяння розвитку економіки регіону загалом.

Туристична галузь Одеської області завдяки наявності низки вагомих передумов для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму (вигідне геополітичне положення, комфортні мікрокліматичні умови, історико-культурна й архітектурна спадщина, найбільші морські порти України, розвинені промисловість, курортно-рекреаційний комплекс, транспортні мережі, фінансова та соціально-культурна інфраструктура) набуває все відчутнішого значення для місцевого господарства, стає стратегічним напрямом розвитку регіону.

З урахуванням подій останніх років Одеська область посіла провідні позиції в курортно-рекреаційному комплексі Півдня України й стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію та транскордонне співробітництво. Також «Програма розвитку туризму в м. Одесі на 2016–2020 роки» зорієнтована і на внутрішній туризм, збільшення загального номерного потенціалу засобів розміщення рекреантів, збільшення заходів розважального характеру та заходів для задоволення потреб ділового туризму. Згідно з даними Департаменту культури та туризму Одеського регіону оцінка природно-рекреаційного та історико-культурного потенціалу області демонструє широкий діапазон можливостей для організації різних видів туризму [9].

Вирішення цих проблем знайшло відображення також в «Стратегії економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 року», яка спрямована на формування та розвиток у

місті конкурентоспроможного туристичного комплексу, просування міського туристичного продукту на ринках туристичних послуг, брендування міста [10].

Однак у практиці стратегічного планування розвитку територій регулювання туризму продовжує традиційно здійснюватись на основі вузькогалузевого підходу до його розгляду як до сукупної діяльності туристичних фірм, що призводить до недооцінки ролі туризму в соціально-економічному житті регіонів і дискримінації галузі при ранжируванні пріоритетів регіонального розвитку. Різке погіршення соціально-економічного положення регіонів в епоху ринкових реформ з особливою гостротою поставило питання про пошук нових пріоритетів регіонального розвитку, застосування системного підходу до стратегічного планування розвитку окремих галузей, що дає змогу підвищити ефективність використання обмежених регіональних ресурсів. Обрахування міжгалузевих зв'язків в управлінні регіональним розвитком дасть змогу виявити ключові галузі економіки регіону і забезпечити їх пріоритетну державну підтримку.

Тому для повнішого уявлення стану туристичного ринку Одеського регіону потрібно проаналізувати чинники, які визначають розвиток туризму у регіоні. Важливими чинниками є структура туристичного споживання та туристичного потоку, наявність ліцензованих туроператорів та турагентів, достатніх засобів розміщення, підприємств харчування, видів транспорту й функціонального розмаїття рекреаційних підприємств, які відповідають світовим стандартам, а також задовольняють вподобання туристів.

Найбільшу частку доходу протягом аналізованого періоду приносить готельно-ресторанне господарство за рахунок реалізації послуг тимчасового розміщення та послуг харчування, в 2015 році спостерігається його стрімке збільшення майже втричі, порівняно з 2013 роком (див. табл. 1). Також загальну тенденцію росту доходів має діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг, що збільшились на 7,8% в 2014 році. Показник доходів від діяльності надання послуг з організації подорожувань туроператорами та турагентами має змінну динаміку за аналізований період. Однак дані Управління статистики Одеського регіону свідчать про тенденцію до різкого збільшення доходів від реалізації турів на 64,3% в 2015 році. Найменша частка доходу належить сфері екскурсійного обслуговування, доходи якої зменшуються в середньому щорічно на 12,1%.

Частки кожної з підгалузей сфери туризму у загальному обсязі реалізованих послуг регіону зображені графічно на рис. 1.

Як видно з діаграми, в 2014 році доля сфери туризму займала лише 3% загального обсягу реалізованих послуг, хоча за аналізований період 2014–2015 років частка туризму має позитивну динаміку збільшення, що означає, що туристична сфера розвивається, хоч і не дуже швидкими темпами.

Управління статистики Одеської області наводить дані про кількість засобів розміщення, кількість розміщених туристів у колективних засобах розміщення Одеського регіону, доходи від наданих послуг розміщення та середню тривалість перебування одного туриста. За такою інформацією можна визначити середню вартість витрат на розміщення (табл. 2 та табл. 3).

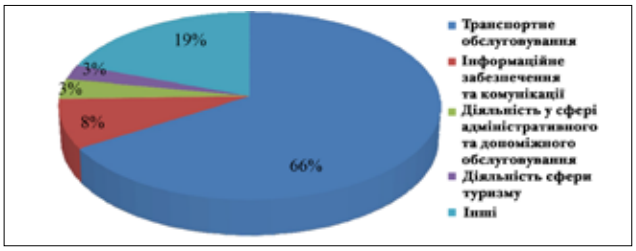

Рис. 1. Обсяг реалізованих послуг за видами економічної діяльності [11; 12].

Дані таблиць 2 та 3 свідчать про те, що 2014 рік був непростим для сфери туризму Одеського регіону, загальна кількість КЗР збільшилась лише на 3 одиниці, або на 0,29%, за рахунок збільшення інших колективних засобів розміщення на 59 одиниць, або на 17,6%, однак кількість готелів та аналогічних засобів розміщення зменшилась на 18 одиниць, або 7,11%, спеціалізованих засобів розміщення – на 38 одиниць, або на 8,8%, кількість розміщених осіб зменшилась на 177 124 особи, або на 31,2%, доходи від надання готельних послуг зменшилися на 100 205,7 тис. грн., або на 14,8%. Однак можна відзначити позитивні тенденції: збільшення середньої тривалості перебування в засобах розміщення та середньої вартості ліжко/доби.

Аналізуючи дані таблиць 2 та 3 за 2015 рік, можна зробити висновок, що ситуація на ринку готельних послуг стабілізувалась, загальна кількість об'єктів тимчасового проживання

Таблиця 1

Показники супутніх до туризму послуг Одеського регіону за 2013–2015 роки [11; 12]

Роки	Послуги з організації подорожувань, тис. грн.	Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг, тис. грн.	Діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства, тис. грн.	Послуги з організації екскурсій, тис. грн.	Обсяг реалізованих послуг усього по регіону, млн. грн.
2013	119 400,4	78 330,3	361 159,5	7 384,9	29 239,1
2014	111 194,0	84 484,8	871 723,5	6 978,3	39 752,1
2015	182 696,9	Відсутні дані	1 089 462,0	5 020,2	Відсутні дані

за 2015 рік, порівняно з 2014 роком, зросла в 1,2 рази (2,05%), або на 21 засіб розміщення, кількість ліжко-місць зросла в 1,04 рази (4,54%), або на 539 ліжко-місць, кількість розміщених осіб збільшилась на 20,7%, доходи від надання послуг збільшились на 19,4%.

Для оцінки стану туризму регіону потрібно проаналізувати дані, які відображають розвиток регіону в цій сфері. Показники розвитку галузі туризму відображають кількісний обсяг реалізації туристичних послуг та їх якісний бік, а також економічні показники виробничо-обслуговуючої діяльності туристських господарюючих суб'єктів (агентств, бюро, фірм, комплексів, кооперативів тощо).

Аналізуючи дані таблиць 4 та 5, можна зробити висновок щодо незначного зменшення загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності на 1,6% за рахунок зменшення числа туроператорів на 16 підприємств, або на 40%, та збільшення числа турагентів на 13 підприємств, або на 8%. Таке різке скорочення кількості туристичних операторів викликане спадом господарської (фінансово-виробничої) діяльності компаній, більшість з яких завершувалась банкрутством. Однак можна спостерігати позитивні тенденції збільшення доходів туроператорів від реалізації туристичного продукту в 2015 році, порівняно з 2014 роком на 68,2%, збільшення доходів турагентів на 46,4%. Варто відзначити, що доходи суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, мають тенденцію до спаду. Це може бути викликано проблемами, пов'язаними з якістю обслуговування, зменшенням числа ліцензованих гідів та екскурсоводів, одноманітністю екскурсійних маршрутів та розвитком неорганізованого туризму.

Аналіз даних регіональної статистики дає змогу виявити динаміку туристичного потоку і тенденції розвитку туристичної сфери, які є вихідною базою для конкурентної стратегії регіону.

Дані таблиці 6 свідчать про збільшення числа обслугованих турфірмами туристів в 1,04 рази, або на 4,2%. Привертає до себе увагу зниження загальної кількості іноземних туристів, яких обслужили туроператори і турагентства на підставі туристичних та екскурсійних програм їх перебування в Одеській області [8]. Це свідчить про те, що іноземні туристи воліють здійснювати самостійні поїздки, не вдаючись до послуг туроператорів. Позитивні тенденції спостерігаються в збільшенні кількості внутрішніх туристів відповідно на 10,6% туристів й 12,2% екскурсантів. До причин зниження в'їзного туристичного потоку представники туристичного бізнесу та місцеві органи самоврядування відносять недостатній рівень інформаційного забезпечення розвитку туризму, дефіцит висококваліфікованих кадрів у цій сфері, політичну нестабільність держави, недостатню розвиненість матеріально-технічної бази колективних засобів розміщення,

Таблиця 2

Номерний фонд колективних засобів розміщення Одеської області за 2012–2015 роки [11; 12]

Кількість засобів розміщення, одиниць					Місткість КЗР, місць	Коефіцієнт використання місткості КЗР, п.п
Роки	Готелі та аналогічні ЗР, одиниць	Спеціалізовані ЗР, одиниць	Інші колективні ЗР, одиниць	Всього, одиниць		
2012	216	407	407	1 030	61 090	0,230
2013	253	432	335	1 020	62 264	0,179
2014	235	394	394	1 023	60 199	0,153
2015	250	397	397	1 044	61 390	0,146

Таблиця 3

Визначення середньої вартості 1-ї ліжко-доби за 2013–2015 роки у колективних засобах розміщення [11; 12]

Роки	Кількість ночівель, проведених розміщеними особами, ліжко / днів	Кількість розміщених осіб, осіб	Середня тривалість перебування, днів	Доходи від надання послуг, тис. грн.	Середня вартість 1-ї л/д, грн.
2013	4 068 193	567 678	6,15	679 104,2	1 196,3
2014	3 378 154	390 554	7,20	578 898,5	1 482,2
2015	3 283 667	471 515	6,25	691 208,8	1 465,9

Таблиця 4

Структура ринку туристичних послуг за 2013–2015 роки [11; 12]

Роки	Суб'єкти туристичної діяльності, підприємств			
	Туроператори	Турагенти	Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	Всього
2013	57	215	30	302
2014	40	187	22	249
2015	24	200	21	245

неудосконаленість пропозицій з боку надавача туристських послуг, невідповідність ціни та якості туристських послуг, нерозвиненість туристичної та загальної інфраструктури по районах Одеського регіону [5].

Дані таблиці 7 дають змогу оцінити структуру внутрішнього, зарубіжного та іноземного туризму. Частка реалізованих турів громадянам України для подорожей територією своєї країни складає 26,6%, частка реалізованих путівок за кордон громадянам України складає 66,1%, частка реалізованих туристичних програм и турів по Україні іноземним туристам складає 2,9%.

Як бачимо, в Одеському регіоні превалює виїзний туризм, туроператори та турагенти реалізують тури за кордон, де одесити проводять найбільшу кількість туроднів.

Розглянемо структуру туристичного потоку за мотивами подорожі в Одеському регіоні (рис. 2).

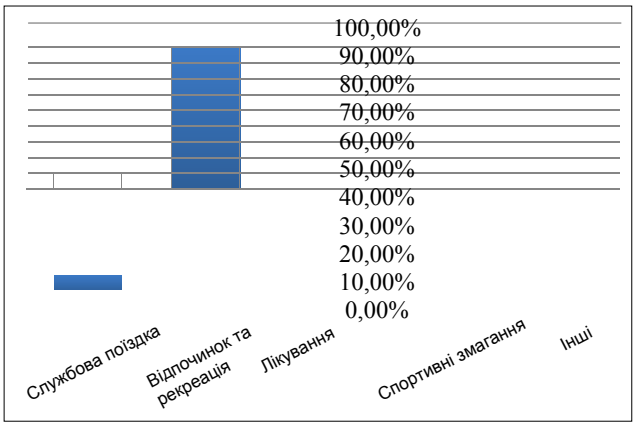

Рис 2. Структура туристичного потоку за метою подорожі [11; 12]

Аналіз даних діаграми дає можливість стверджувати, що 89,9% туристів подорожують з метою відпочинку та рекреації, 8,9% займають службові поїздки бізнес-туристів, 1,2% – це туристи, що подорожують з метою лікування, спортивних змагань, відвідування родичів та друзів, з релігійними та іншими цілями.

У 2014–2015 роках місцевою владою ставився акцент переважно на внутрішній туризм. Варто зазначити, що Одеський регіон відвідало 1126 іноземних туристів, в тому числі 157 туристів (13,9%) зі службовою метою, 969 туристів (86,1%) з метою відпочинку та 10 939 внутрішніх туристів, в тому числі 7 403 туристів (67,7%) з метою відпочинку, 3 180 туристів (29,1%) зі службовою поїздкою, 109 туристів (1%) зі спортивною метою, 222 туристи (2%) з іншими туристичними цілями та 25 туристів (0,2%) з метою лікування.

Висновки. Проведений аналіз розвитку туризму допомагає встановити тенденції та перспективи розвитку туризму в Одеському регіоні. Перш за все збільшується сума надходжень до бюджету від туроператорської, турагентської діяльності та діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. По-друге, збільшується загальна кількість обслугованих туристів. По-третє, динамічно розвивається внутрішній

Таблиця 5

Доходи суб'єктів туристичної діяльності від реалізації туристичного продукту за 2014–2015 роки [11; 12]

Роки	Доходи від реалізації туристичних послуг, тис.грн			
	Туроператори	Турагенти	Суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	Всього
2014	91 266,1	19 927,9	6 978,3	115 246,2
2015	153 514,2	29 182,7	5 020,2	187 717,1

Таблиця 6

Структура туристичного потоку у 2014–2015 роках [11; 12]

Роки	Кількість обслугованих туристів та екскурсантів, осіб				
	Громадян України	Іноземних громадян	Екскурсантів	Іноземних екскурсантів	Всього
2014	40 407	2 975	6 876	1 916	52 174
2015	44 683	1 126	7 717	856	54 382

Таблиця 7

Основні показники туристичної діяльності туроператорів та турагентів за 2015 рік [11; 12]

Показники	Кількість реалізованих путівок, одиниць	Вартість реалізованих путівок, одиниць, тис.грн.	Кількість туроднів, туроднів
Всього, осіб	37 949,0	555 067,9	323 564,0
Для громадян в межах України	10 103,0	37 619,8	43 300,0
Для громадян за кордон	25 075,0	492 148,6	260 305,0
Для іноземних туристів по Україні	1 101,0	9 618,2	6 189,0
Іншим організаціям	1 670,0	15 681,3	13 770,0

та зарубіжний туризм. Однак існують негативні тенденції: зменшення долі туристичної сфери в загальному об'ємі сфери послуг, зменшення кількості іноземних туристів, скорочення доходів від екскурсійної діяльності, закриття фірм туроператорів.

Для подальшого ефективного розвитку туристичної сфери Одеського регіону потрібна стабільна ефективна туристична політика, яка сприяла б розширенню і покращенню туристичної сфери регіону. За допомогою цього політичного регулювання можна було б ефективніше просувати регіональний турпродукт як на національному ринку, так і на міжнародному, не боячись конкуренції. Метою регіональної і державної політики повинно бути спрямування усіх зусиль на ефективний розвиток туристичної галузі:

– створення комфортних умов для підприємницької діяльності (регулювання оподаткування та льотних умов, проведення сертифікації туристичних послуг, процедур стандартизації та ліцензування);

– позиціонування Одеського регіону як культурно-екскурсійного центру (створення інформаційних стендів, вказівок, картосхем, розробка нових нетрадиційних маршрутів);

– популяризація Одеського регіону як бізнес-центру (проведення конгресів, форумів, конференцій, семінарів, «круглих столів», "workshops");

– просування туристичного продукту через ЗМІ та систему Інтернет (промоція з використанням туристичного логотипу, проведення прес-турів, промоторів, фам-турів, реалізація сувенірної продукції).

Проблемою державних та місцевих органів управляння в сфері туристичних послуг є недостатнє фінансування цієї галузі. Вказану проблему можна вирішити завдяки інвестиціям, а інвестиційні вклади більшою мірою залежать від політичного становища галузі як регіону, так і держави. Завдяки залученню вітчизняних і іноземних інвестицій можна стимулювати розвиток інфраструктури туристської галузі, а саме через будівництво нових і реконструювання старих об'єктів туристичної галузі. Про це повинні піклуватися і регіон, і держава, створюючи вигідні умови для інвесторів.

Також шляхом покращення діяльності туристичних підприємств є підвищення якості наданих туристських послуг через впровадження міжнародних стандартів. Інформаційно-рекламне забезпечення також має велике значення для розвитку туризму, тому обов'язково потрібно якісно інформувати про туристські продукти регіону споживачів як внутрішнього ринку, так і зовнішнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Экономика туризма : [учебное пособие] / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
2. Менеджмент туризма: Туризм и отраслевые системы : [учебник] / [И.В. Зорин, В.А. Квартальный, Т.А. Ирисова и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 272 с.
3. Морозова Ю.Ю. Формирование туристско-рекреационного кластера Краснодарского края / Ю.Ю. Морозова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5, Вып. 1(183). – С. 191–196.
4. Кифяк О.В. Туризм як фактор вдосконалення галузевої структури регіональної економіки / О.В. Кифяк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту: Економічні науки. – 2010. – Вип. 4.– С. 90–98.
5. Нездойминов С.Г. Туристический поток – фактор конкурентоспособности региона / С.Г. Нездойминов // Ars Administrandi (Искусство управления): научный журнал. – 2014. – Вып. 3. – С. 78–84.
6. Семенов В.Ф. Управління регіональним розвитком туризму : [навч. посібник] / В.Ф. Семенов. – О. ; Сімферополь : ВД «Аріал», 2012. –340 с.
7. Семенов В.Ф. Використання потенціалу нової економіки при формуванні інноваційних структур організації і управління туризмом : [монографія] / / В.Ф. Семенов, О.В. Басюк. – О. : Атлант, 2013. – 356 с.
8. Шикіна О.В. Аналіз структури туристичних потоків Одеської області / О.В. Шикіна, І.Л. Ліптуга // Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – № 7. – С. 114–127.
9. Програма розвитку туризму м. Одеси на 2016–2020 роки // Рішення Одеської міської ради – 2016. – 03.02. – № 267-VII.
10. Стратегія економічного та соціального розвитку міста Одеси до 2022 року. – О. : ТЕС, 2013. – 80 с.
11. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://od.ukrstat.gov.ua.
12. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.585:65.012

Логінова К.С. (Loginova K.S.)
аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного
університету ім. С. Кузнеця

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ТІНЬОВИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

METHODICAL BASES OF DEFINITION OF THE SHADOW TRANSACTION COSTS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття «тіньові трансакційні витрати». Адаптовано метод аналізу ієрархій Т. Сааті для розрахунку трансакційних витрат промислового підприємства. Виявлена тіньовий складник трансакційних витрат шляхом відділення легального компонента. Проаналізовано класифікацію трансакційних витрат відповідно до тіньового складника.

Ключові слова: тіньові трансакційні витрати, витрати опортуністичної поведінки, витрати ведення переговорів, витрати специфікації та захисту прав власності, витрати пошуку інформації.

АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие «теневые трансакционные издержки». Адаптирован метод анализа иерархий Т. Саати для расчета трансакционных издержек промышленного предприятия. Выявлена теневая составляющая трансакционных издержек путем отделения легального компонента. Проанализирована классификация трансакционных издержек в соответствии с теневой составляющей.

Ключевые слова: теневые трансакционные издержки, издержки оппортунистического поведения, издержки ведения переговоров, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки поиска информации.

ANNOTATION

Article presents the definitions of «shadow transaction costs». The scientific work adopted the Saaty`s method of hierarchy analysis for estimation transaction costs of industrial enterprise. The research reveals the shadow components by separating legal components. This paper analyzes the classification of shadow costs in accordance with shadow components.

Keywords: shadow transaction costs, costs of opportunistic behavior, costs of negotiation, costs of specification and protection of property rights, information search costs.

Постановка проблеми. Ефективність господарської діяльності промислового підприємства залежить від багатьох факторів, але інвестиційна привабливість та висока конкурентоспроможність є ключовими. Забезпечення підвищення цих факторів можливе за рахунок прозорості діяльності підприємства.

Визначення тіньових витрат – це зворотній бік прозорості. Шляхом оцінки тіньових витрат підприємство може створити специфічні індикатори, які будуть указувати на тінізацію або відсутність тінізації внутрішнього середовища, а також визначати наявність опортуністичної поведінки у працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка тіньових трансакційних витрат складається з аналізу двох напрямів розвитку сучасної економічної теорії – тіньової економіки та трансакційного аналізу.

Основою для вивчення питань тіньової діяльності стали праці К. Харта, П. Гутманна, Е. Фейга, Е. де Сото. Економічну природу трансакційних витрат вивчали такі вчені: Р. Коуза, О. Вільямсон, С. Таделісі, Д. Норт, Г. Демсець, К. Ерроу, Й. Барцель, Т. Еггертсон, М. Дітріх, Л. МакКанн, Б. Колбі, Д. Ален, А. Когган, Дж. Беннет та ін.

Мета статті полягає у визначенні методичних положень щодо оцінки тіньових трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення тіньових витрат підприємства ґрунтується на оцінці коефіцієнта прозорості. Розрахунок коефіцієнта прозорості складається з двох блоків: оцінки тіньових трансформаційних витрат та оцінкі тіньових трансакційних витрат.

Трансформаційні витрати – витрати, що пов'язані із трансформацією фізичних властивостей продукції в процесі використання певних факторів виробництва, тобто це витрати тіньового виробництва. Трансакційні витрати – це витрати взаємодії, а тіньові витрати містять у собі і тіньову заробітну плату, і витрати організації тіньового виробництва, і витрати на виготовлення тіньової продукції тощо.

Трансакційний складник є значним у формуванні тіньових витрат, для їх розрахунку адаптовано метод аналізу ієрархій, розроблений Т. Сааті. Цей метод сформувався у розділ теорії прийняття рішень за наявності одного або кількох критеріїв. Це математичний інструмент системного підходу до складних проблем прийняття рішень. Його сутність полягає у розділенні проблеми на менші та простіші складові частини. Загальна структура методу аналізу ієрархій може містити кілька ієрархічних рівнів за певними критеріями. Алгоритм методу аналізу ієрархій такий [1, с. 61]:

1) структуризація завдання у вигляді ієрархій за кількома рівнями;

2) відповідні парні порівняння елементів для кожного рівня;

3) розрахунок коефіцієнта значущості для елементів рівня та перевірка узгоджених суджень;

4) розрахунок комбінованого вагового коефіцієнту;

5) вибір найкращої альтернативи.

Вага значущості окремих категорій трансакційних витрат визначається за допомогою методу аналізу ієрархій у два етапи:

1) вага значущості кожного виду трансакційних витрат;

2) окрема складова частина кожного виду трансакційних витрат (після проведення розрахунків кожної категорії тіньових трансакційних витрат присвоюється визначена питома вага).

Ієрархія тіньових трансакційних витрат машинобудівного підприємства має такі рівні:

перший рівень – це основна мета – визначення тіньових трансакційних витрат машинобудівного підприємства (окрема категорія трансакційних витрат машинобудівного підприємства);

другий рівень – основні стадії процесу виробництва машинобудівної продукції;

третій рівень – основні категорії тіньових трансакційних витрат машинобудівного підприємства (попарне порівняння трансакційних витрат окремих видів та категорій для визначення їх величини у загальному обсязі витрат машинобудівного підприємства).

Після проведених обчислень визначена конкретна питома вага значущості всіх категорій та складників трансакційних витрат (табл. 1), а оскільки доведено наявність співвідношення

Таблиця 1

Питома вага трансакційних тіньових витрат

Види витрат	Вага значущості коефіцієнтів
Витрати опортуністичної поведінки	0,189
Ухиляння	0,144
Вимагання	0,265
Витрати на організацію контролю	0,378
Страхування ризиків порушення контрактів	0,213
Витрати ведення переговорів	0,204
Витрати на ведення переговорів	0,152
Витрати на укладення угод	0,164
Витрати на оформлення контрактів	0,209
Збиток від невдало укладених контрактів	0,246
Збиток від погано оформлених документів та ненадійно захищених угод	0,229
Витрати вимірювання	0,157
Витрати на вимірювання якості продукції	0,248
Витрати на закупку вимірювальних приладів для оцінки якості продукції	0,401
Втрати через неякісне вимірювання	0,351
Витрати специфікації та захисту прав власності	0,244
Судові арбітражні витрати	0,203
Витрати на ліцензування	0,188
Витрати на консультування	0,275
Штрафи, пені	0,334
Витрати пошуку інформації	0,206
Витрати часу на пошук інформації	0,206
Витрати коштів на пошук інформації	0,302
Втрати через неповноту інформацію	0,247
Втрати через недосконалість інформації	0,245

Таблиця 2

Розрахунок трансакційних витрат [2]

Роки / Вид витрат	2013	2014	2015	2013	2014	2015
	ПАТ «Турбоатом»			ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»		
Витрати опортуністичної поведінки	182085,25	229928,71	231977,28	52787,51	25717,80	0,00
Витрати ведення переговорів	196536,46	248177,02	250388,17	56977,00	27758,89	0,00
Витрати вимірювання	151256,00	190998,98	192700,70	43849,94	21363,46	0,00
Витрати специфікації та захисту прав власності	235073,02	296839,18	299483,89	68148,96	33201,81	0,00
Витрати пошуку інформації	198463,28	250610,12	252842,96	57535,59	28031,04	0,00

трансакційних витрат та тіньових трансакційних витрат, можна вважати, що обчислений результат є вірним і для тіньового сегменту.

Таким чином, якщо відома сума реалізації продукції та питома вага витрат, можна розрахувати суми витрат за кожною категорією. На прикладі підприємств ПАТ «Турбоатом» та ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод» (табл. 2) розраховано трансакційні витрати.

Результат оцінки коефіцієнта прозорості діяльності для обраних підприємств становить 1, тому можна припустити, що не всі трансакційні витрати є тіньовими, і необхідно визначити тіньовий складник.

Виявлення тіньового складника загальних трансакційних витрат здійснено шляхом відділення легального компонента від тіньового. Легальний компонент умовно визначається за ринковою вартістю послуг, товарів тощо, що використані машинобудівним підприємством або зазначені як категорія трансакційних витрат (табл. 3).

Використовуючи дані табл. 3, розраховано суми тіньових трансакційних витрат за 2013–2015 рр. для підприємств: ПАТ «Турбоатом», ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод».

Витрати опортуністичної поведінки містять у собі витрати відлунювання та витрати вимагання без корегувань. Витрати на організацію контролю розраховувались на основі кількості співробітників машинобудівного підприємства, страхування ризиків невиконання контрактів обчислювалось згідно із середньоринковою вартістю послуг страхування в процесі укладення угод.

Витрати ведення переговорів розраховані шляхом визначення середньоринкової вартості організації переговорів у бізнес-центрі міста Харкова (також ці витрати містять у собі витрати на організацію перерви на каву та фуршету), а також середньоринкової вартості оформлення контракту та його юридичний аналіз. Відсоток витрат – це можливі витрати у разі вирішення спору щодо недотримання умов контракту через господарський суд міста Харкова.

Витрати специфікації та захисту прав власності обчислюються шляхом підсумовування витрат на ліцензування (для кожного підприємства індивідуально залежно від виду діяльності, що зареєстрований підприємством), витрат на консультування (сума витрат на юридичне консультування, податкове, аудиторське тощо за середньоринковою ціною), а також коригування на відсоток, що сплачується господарському суду у разі спору щодо недотримання умов контракту.

Витрати пошуку інформації розраховуються шляхом розрахунку маркетингових витрат, проектного відділу, тендерного, рекрутингових та консалтингових підприємств тощо, які спеціалізуються на пошуку інформації.

Єдина група витрат вимірювання має нульове значення, тому що у разі виникнення тіньових витрат у цій групі, вони автоматично будуть

Таблиця 3

Легальний компонент трансакційних витрат

Групи трансакційних витрат	Вага значущості коефіцієнтів	Легальний складник	Примітки
Витрати опортуністичної поведінки	0,189	18,65%+3768 грн.	Відсоток від витрат, вартість організації контролю
Витрати ведення переговорів	0,204	602872 грн.	Плюс 1,5% від суми зазначених витрат
Витрати специфікації та захисту прав власності	0,244	52780 грн.	Плюс 1,5% від суми зазначених витрат
Витрати на пошук інформації	0,206	4152000 грн.	

Таблиця 4

Тіньові трансакційні витрати (відсоток від загальних трансакційних витрат)

ПАТ «Турбоатом»			
Група витрат/Рік	**2013**	**2014**	**2015**
Витрати опортуністичної поведінки	99,73%	99,74%	99,67%
Витрати ведення переговорів	75,2%	75,5%	74,4%
Витрати вимірювання	0%	0%	0%
Витрати специфікації та захисту прав власності	58,02%	58,03%	57,95%
Витрати пошуку інформації	99,79%	99,87%	99,14%
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»			
Група витрат/Рік	**2012**	**2013**	**2014**
Витрати опортуністичної поведінки	99,70%	99,05%	99,64%
Витрати ведення переговорів	74,60%	60,20%	74,00%
Витрати вимірювання	0%	0%	0%
Витрати специфікації та захисту прав власності	91,39%	90,96%	91,33%
Витрати пошуку інформації	98,91%	99,30%	99,52%

належати до інших груп, таких як пошук інформації, опортуністична поведінка тощо. Витрати вимірювання мають значну частку у складі трансакційних витрат, тому що машинобудування є високотехнологічною галуззю і закупка обладнання для вимірювання, а також перевірка якості здійснюється часто.

У табл. 4 наведено розрахунок відсотку тіньових трансакційних витрат від загальної суми трансакційних витрат.

Згідно з розрахунками табл. 4, найбільший відсоток тіньових трансакційних витрат відповідає двом групам трансакційних витрат – опортуністичної поведінки та пошуку інформації. Найменший відсоток тіньових трансакційних витрат – це групи витрат специфікації та захисту прав власності та витрати ведення переговорів.

Висновки. Отримані результати аналізу свідчать про те, що в разі ведення обліку та розрахунку тіньових витрат є реальна можливість контролювати процес утворення трансакційних витрат у цілому та тіньових трансакційних витрат зокрема. Управління тіньовими трансакційними витратами надасть можливість контролювати процес їх утворення та їх мінімізації за рахунок збільшення собівартості продукції та реалізації продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вологин И.С. Методика транзакционных издержек реализации сельскохозяйственной продукции / И.С. Вологин // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2011. – № 57. – С. 59–66.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) або Stock market infrastructure development agency of Ukraine(SMIDA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.

УДК 658

Мариненко Н.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

ДІАЛЕКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «АДАПТАЦІЯ» ТА «АДАПТИВНИЙ РОЗВИТОК»

DIALECTICAL ANALYSIS OF THE "ADAPTATION" AND "ADAPTIVE DEVELOPMENT" NOTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено діалектичний аналіз понять «адаптація» та «адаптивний розвиток», на основі отриманих результатів та визначених ознак проаналізованих понять сформульовано авторське визначення поняття «адаптивний розвиток підприємства». Встановлено характеристики адаптивного розвитку промислового підприємства. Розроблено систему класифікації основних елементів теорій адаптації.

Ключові слова: адаптація, адаптивний розвиток, зовнішнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен диалектический анализ понятий «адаптация» и «адаптивное развитие», на основе полученных результатов и определенных признаков проанализированных понятий сформулировано авторское определение понятия «адаптивное развитие предприятия». Установлены характеристики адаптивного развития промышленного предприятия. Разработана система классификации основных элементов теории адаптации.

Ключевые слова: адаптация, адаптивное развитие, внешняя среда.

ANNOTATION

In the article the dialectical analysis of the concepts of "adaptation" and "adaptive development", based on the results of certain signs and analyzed concepts formulated copyright definition of "adaptive development of the enterprise". Characteristics of the industrial enterprise adaptive development are determined. The system of the theories of adaptation main elements classification is developed.

Key words: adaptation, adaptive development, external environment.

Постановка проблеми. Динамізм та мінливість зовнішнього середовища змушують керівників підприємств миттєво реагувати на потреби ринку, що виникають, запити споживачів тощо. Ефективність розвитку промислових підприємств залежить від здатності швидко та вчасно пристосовуватися до змін. Тому питання щодо встановлення сутності понять «адаптація» та «адаптивний розвиток підприємств» є актуальним і потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремими питаннями адаптації займалися Р. Акофф, І. Ансофф, Ст. Бір, М. Бодсон, П. Друкер, У.Р. Ешбі, В. Забродський, В. Прабху, Л. Растригін, С. Састре, В. Скурихін, А. Соломатін. Серед сучасних українських вчених питаннями адаптації економічних систем займалися І. Алексєєв, Н. Білошкурська, М. Буднік, Є. Галушко, Т. Горохова, Т. Гринько, І. Грозний, М. Кизим, Т. Клебанова, С. Кудлаєнко, Є. Кузькін, О. Кучеренко, Т. Ландіна, Р. Лепа, А. Мельник, Й. Петрович, О. Пушкарь, О. Раєвнєва, Л. Саломатіна, Ю. Степанова, В. Тимохін, О. Тридід, А. Турило та інші дослідники.

Мета статті полягає в аналізі підходів до трактування термінів «адаптація» та «адаптивний розвиток», а також у формулюванні авторської інтерпретації поняття «адаптивний розвиток підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Адаптацію інтерпретують як «процес зміни властивостей системи, що дозволяє їй досягти найкращого або принаймні прийнятного функціонування в умовах, що змінюються» або «процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, й керуючих впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, зазвичай оптимального, стану системи при початковій невизначеності, що змінюються в умовах роботи» [1, с. 100].

Адаптація – «реакція на зміну умов, яка протидіє можливому зниженню ефективності поведінки системи» [2, с. 325].

Аналіз змісту поняття «адаптація» в межах теорії управління підприємством узагальнено в таблиці 1.

Таким чином, беручи за основу проведений аналіз та погоджуючись з думкою Б. Ефєндієва [17], можемо сказати, що термін «адаптація» в межах теорії управління підприємством містить такі складові елементи:

– властивість системи пристосовуватися до можливих змін функціонування; у цьому випадку йдеться про властивість адаптивності економічних систем;

– процес пристосування адаптивної системи; тут слово «адаптація» характеризує процес пристосування;

– метод, заснований на обробленні інформації, що надходить для досягнення певного критерію оптимізації; тоді слід говорити про методи адаптації, адаптивні алгоритми, які

використовують метод адаптації, а побудовані таким чином моделі називати адаптованими.

Головний зміст адаптації, на думку Т. Пілат, – це внутрішні процеси в системі, які забезпечують збереження її зовнішніх функцій по відношенню до середовища. Якщо структура системи забезпечує їй нормальне функціонування в таких умовах середовища, то цю систему слід вважати адаптованою до конкретних умов. На цій стадії встановлюється динамічна рівновага, під час якої відбувається зміна керованих показників у межах норми [18].

Погоджуючись з дослідженням Т. Гринько [19], де під адаптацією автор розуміє адекватну ситуації зміну поточного стану якогось об'єкта, в тому числі підприємства, під впливом мінливих умов середовища його існування, далі будемо дотримуватися такої класифікації можливих типів адаптації:

1) приватна (лінійна) адаптація – адаптація, яка спрямована на визначення окремих чинників без їхнього взаємного узгодження та яка не потребує кардинальної перебудови наявної схеми функціонування об'єкта;

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «адаптація»

№ п/п	Автор	Визначення	Обмеження у використанні
1.	І. Калайков [3]	Поняття адаптації включає зміни, що ведуть систему управління до зміцнення в ній антиентропійних процесів, до самовідновлення, стабілізації й прогресу. Окрім корисних змін, поняття поширюється й на ті механізми, за допомогою яких здійснюються ці зміни, а також на інформаційні моделі для вирішення проблемних ситуацій.	Неоднозначність трактування
2.	Політехнічний словник [4]	Адаптація полягає в накопиченні й подальшому використанні інформації про закони зміни стану керованого об'єкта або умов управління.	Може бути використано лише в межах інформаційного забезпечення управління підприємством
3.	А. Субботін [5]	Доцільне впорядкування динамічної системи, приведення її у відповідність з об'єктивно діючими закономірностями.	Абстрактне та неконкретизоване визначення
4.	Л. Растригін [6]	Адаптацію як управління варто віднести до оптимізації в обстановці перешкод, у процесі якої параметри об'єкта змінюються так, щоб його показник якості прагнув до екстремального значення незалежно від зміни ситуації	Такий підхід не допускає можливість варіювання різних критеріїв функціонування системи управління, а також не враховує адаптивність процесу їх вибору
5.	Я. Ципкін [7]	Автор трактує адаптацію як процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, і керуючих впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, звичайно оптимального, стану системи при початковій невизначеності в умовах роботи, які постійно змінюються.	З цього визначення незрозуміло, за якими критеріями досягається оптимальний стан системи на основі адаптаційних процесів підприємства
6.	В. Скурихін [8]	Під адаптацією слід розуміти накопичення й використання інформації для досягнення оптимального в деякому сенсі стану або поведінки системи при початковій невизначеності в зовнішніх умовах, що змінюються.	Згідно з цим поглядом адаптацію слід пов'язувати з оптимізацією за чітко визначеним критерієм функціонування системи
7.	Ю. Суховерха [9]	Адаптація – це процес накопичення й використання інформації з метою цілеспрямованої зміни параметрів і структури системи, а також при необхідності керуючих впливів, на основі визначення й виконання критеріїв її функціонування, які можуть бути екстремальними регуляторами або виступати як обмеження багатокритеріальної оптимізації в умовах початкової невизначеності прояву і мінливості екзогенних факторів впливу.	Це визначення може бути використано лише в рамках інформаційного забезпечення управління підприємством
8.	Е. Петігрю, Р. Віпп, П. Ярзабовскі, Е. Лофквіст, І. Стензакер [10; 11; 12; 13; 14]	Автори розглядають адаптацію як процес управління змінами, які спрямовані на підтримання сталої конкурентоспроможності підприємства.	Це визначення може бути трактоване і з позиції стратегічного управління, адже не висвітлює конкретних властивостей поняття
10.	Т. Ландіна, М. Буднік [15; 16]	Адаптацію розглядають як процес встановлення динамічної стійкої рівноваги між зовнішнім та внутрішнім середовищами підприємства, яка базується на можливості підприємства швидко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища чи вчасно впливати на його формування з метою регулювання впливу на діяльність підприємства.	Досить повне визначення, що може носити універсальний характер

2) системна (багаторівнева) адаптація – адаптація, яка потребує зміни управління, перевизначення пріоритетів, встановлення нових взаємозв'язків, перепланування операцій на підставі системного підходу;

3) проблемна адаптація – адаптація, спрямована на вирішення проблеми, що «ініціювала» потребу в адаптації;

4) комплексна адаптація – адаптація, яка спрямована на зміну самого об'єкта адаптації та яка потребує реорганізації системи, що адаптується;

5) продуктова (результативна) адаптація – адаптація, яка виникає при появі потреби у зміні продукту виробництва, коли необхідні зміни в умовах внутрішнього середовища для отримання очікуваного рівня результатів на виході виробничої системи;

6) «класична» адаптація – адаптація, яка потрібна при впливі зовнішнього середовища на об'єкт адаптації, тому відповідна реакція – традиційний підхід, пов'язаний зі зміною його внутрішнього середовища;

7) програмна адаптація – адаптація, за якій вплив зовнішнього середовища компенсується за рахунок внутрішньої активності об'єкта адаптації, що дає йому змогу виконати наближення до бажаного стану через використання відомого й наявного в даний момент впливу факторів зовнішнього середовища;

8) толерантна адаптація – адаптація, яка виникає у випадку, коли об'єкт, володіючи всім необхідним і маючи це в своєму розпорядженні, може одночасно виступати в ролі суб'єкта управління, що дає йому змогу реалізувати підхід, який базується на передбаченні подій і майбутньої ситуації.

О. Гавриленко [20] вважає, що процес функціонування сучасних промислових підприємств полягає у їхньому безперервному розвитку: тільки в цьому випадку можна забезпечити конкурентоспроможність компанії за рахунок її адаптації до постійно змінюваних умов зовнішнього середовища. Раціональна система управління організацією передбачає підтримку сформованих організаційних відносин, поведінки та зв'язків для забезпечення надійного функціонування підприємства, а також створення нових й адаптації наявних організаційних відносин і зв'язків.

Процес розвитку економічних систем передбачає наявність у економічних суб'єктів властивості адаптації. Виражається ця властивість у традиційному вигляді – пристосуванні до зовнішнього середовища і до наявних умов. Виникнення й виживання організацій можливо тільки при відповідності умов їх внутрішнього і зовнішнього середовища. Розвиток, перехід підприємств на вищий ступінь в економічній системі обумовлені необхідністю адаптації. Таким чином, розвиток і адаптація є процесами, невіддільними один від одного.

У роботі Т. Школьної [21] під адаптивним розвитком розуміють процес позитивних змін економічних параметрів діяльності за рахунок адекватного реагування на динаміку ринкового середовища комплексу всіх його підсистем, провідна роль в якому належить асортиментній політиці як оператору основної ринкової компоненти – товару. В цьому визначенні автор наголошує саме на асортиментній складовій досліджуваного поняття, не беручи до уваги виробничі процеси та якісно-кількісні властивості, що набувають нового значення на кожному етапі розвитку підприємства.

Враховує ці властивості адаптивного розвитку в своїй роботі [22] А. Слюсарєв, розуміючи під ним якісні зміни, спрямовані на відповідні поставленим цілям, розроблення й модернізацію високоякісної продукції і методів її виготовлення в задані терміни відповідно до вимог покупців, забезпечення на цій основі конкурентних переваг підприємств і задоволення індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

У роботі [23] адаптивний розвиток представлено як складну і багатопланову економічну категорію, сутність якої полягає в постійному поліпшенні економічних показників діяльності підприємства та підвищенні його конкурентоспроможності, обумовленому комплексом проведених заходів з акцентом на інновації у сфері виробництва і управління. Це визначення теж не може вважатися універсальним, адже його автор практично ототожнює властивості понять «розвиток» та «адаптація», що є абсолютно різноплановими економічними категоріями.

Залежно від масштабу розгляду об'єкта можна виділити узагальнюючі й конкретні характеристики адаптивного розвитку промислового підприємства. Схематично вони представлені на рис. 1.

Найпростіші форми адаптивної поведінки властиві регуляторам у технічних системах зі зворотним зв'язком, якщо керівну систему розглядати як середовище функціонування регулятора. У теорії адаптивних систем адаптацією називається процес зміни параметрів і структури системи, а можливо, й керівних впливів на основі поточної інформації з метою досягнення певного, як правило, оптимального, стану системи при початковій невизначеності і умовах роботи, які змінюються. Найхарактернішою рисою адаптації є накопичення і негайне використання поточної інформації для усунення невизначеності через недостатню апріорну інформацію з метою оптимізації обраного показника якості.

На підставі вищенаведеного аналізу публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених у предметній сфері адаптації розроблено класифікацію різновидів адаптації.

Основні її положення схематично представлено на рис. 2.

Основними класифікаційними ознаками є:

1) адаптивна система; як системи, які адаптуються, обрані такі:

– біологічна (1.1);

– економічна (1.2);

– соціальна (1.3);
– соціально-економічна (1.4);
– організаційна (1.5);
– організаційно-економічна (1.6);
– технічна (1.7);
– кібернетична (1.8);
– інформаційна (1.9);
– виробнича (1.10);
– фінансова (1.11);

2) системні об'єкти адаптації:
– живі організми (2.1);
– виробничі відносини (2.2);
– громадянин, суспільство, людина, людство, індивідуальна та групова поведінка людей (2.3);
– відносини між людьми та їх групами в процесі виробництва і поза ним (2.4);
– організаційна структура управління (2.5);
– організаційна структура виробничих відносин (2.6);
– засоби виробництва (2.7);
– потоки інформації (2.8);
– підприємство (2.9);
– виробничі структури (2.10);
– фінансові ресурси (2.11);

3) основні види адаптації підприємства:
– структурна (3.1);
– соціальна (3.2);
– виробнича (3.3);
– маркетингова (3.4);
– ресурсна (3.5);
– функціональна (3.6);
– науково-технічна (3.7);
– економічна (3.8);
– адміністративна (3.9);

4) типи адаптації:
– пасивна (4.1);
– активна (4.2);
– превентивна (4.3);

5) форми адаптації:
– ефективна (5.1);
– локальна (5.2);
– подвійна (5.3);
– багатокритеріальна (5.4);

6) узагальнені напрями адаптації підприємства:
– організаційні зміни (форми власності, організаційної форми господарювання, організаційної структури управління) (6.1);
– інноваційні зміни (розроблення нового товару, піонерного товару, вдосконалення наявної моделі товару, впровадження нової техніки

Рис. 1. Характеристики адаптивного розвитку промислового підприємства*

* Розроблено автором на основі праці І. Грозного «Аналіз підходів до управління розвитком промислового підприємства» [24]).

і технології виробництва управління, інвестиції тощо) (6.2);

– реструктуризація (6.3);

– санація (6.4);

– удосконалення внутрішньофірмового менеджменту (6.5);

– нові форми роботи на ринку (інтеграція, диверсифікація, злиття, поглинання, франчайзинг, венчур, фрактація, конверсія тощо) (6.6);

– ефективний маркетинг (6.7);

7) управлінський профіль адаптації, який містить такі складові:

– виробництво (7.1);

– персонал (7.2);

– маркетинг (7.3);

– сфера НДДКР (7.4);

– логістика (7.5);

– фінанси (7.6);

8) суб'єкти адаптації:

– комплекс маркетингу і його атрибути (8.1);

– елементи ринку (споживач, робоча сила, галузь, маркетингові інститути, джерела інформенергетики тощо) (8.2);

– складові внутрішньофірмового менеджменту (управлінський апарат, інформаційні засоби, бази даних, працівник, стратегія, внутрішня структура, середовище, структурні підрозділи, регламент і технологічний уклад, стиль діяльності, навички, досвід, ціннісні установки, системи управління тощо) (8.3);

– інші (методи, методики, фінансові інструменти, політика тощо) (8.4);

9) предмети адаптації (до чого адаптуються системний об'єкт і суб'єкт):

– умови (ринку, середовища бізнесу, національної економіки, господарювання, життєдіяльності) (9.1);

– зміни (середовища бізнесу, оточення, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, ділового середовища) (9.2);

– вимоги (міжнародні, технічні, екологічні, естетичні) (9.3);

– споживачі та їхні потреби (9.4);

– інші (ціна, науково-технічний прогрес, структура попиту, інфляція, ринок тощо) (9.5).

Виходячи зі сформованої класифікації, можемо сказати, що в ринкових умовах господарювання, незалежно від типу, напрями та види адаптації за своїм змістом є перманентним багатогранним і складним процесом пристосування функціональної діяльності підприємства, його стратегічних одиниць бізнесу, внутрішнього середовища до змін середовища функціонування з метою забезпечення стійкого конкурентного становища підприємства на ринках збуту.

На основі отриманих результатів та визначених ознак проаналізованих понять під терміном «адаптивний розвиток підприємства» будемо розуміти виникнення нових або вдосконалення наявних конкретних властивостей позитивного змісту, значення яких для організації пов'язано з дією прямих та непрямих впливів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Висновки. Таким чином, управління адаптивним розвитком зміцнює зв'язок між уявленням про зовнішнє середовище, що виникає в процесі діяльності підприємства, та самим зовнішнім середовищем. Чим міцніше такий зв'язок, тим менше виникає адаптивних спо-

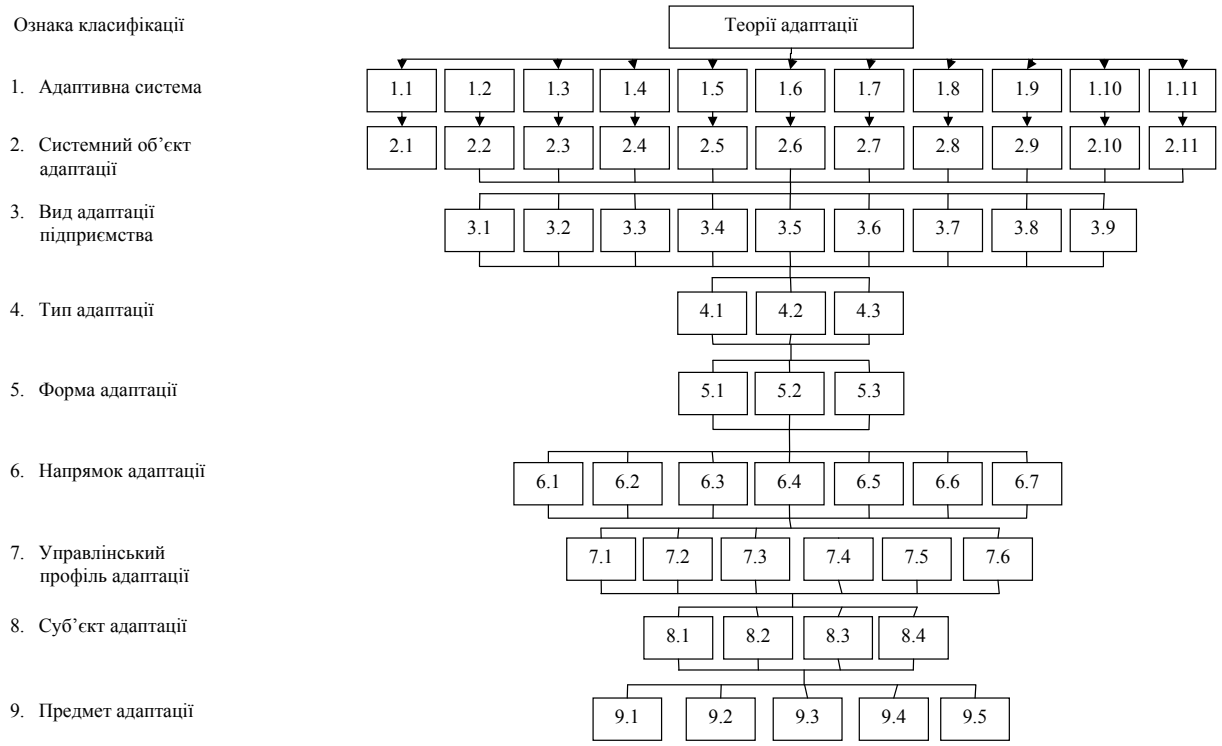

Рис. 2. Система класифікації основних елементів теорій адаптації

творень у процесі розвитку підприємства – повторювані відхилення в сприйнятті ринкової дійсності та прийнятті управлінських рішень. Своєчасне виявлення причин та механізмів, що впливають на виникнення адаптивних спотворень, забезпечить сталий ефективний розвиток та зміцнить імунітет підприємства до змін та швидкість його пристосування до мінливого зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаптивные системы. Выпуск 1 / под ред. Л. Растригина. – Рига : Зинатне, 1972. – 156 с.
2. Суслов Ю. Методология и методы управления рациональностью социально-экономических систем : [монография] / Ю. Суслов, Е. Суслов. – СПб. : СПбГИПТ, 2005. – 488с.
3. Калайков И. Цивилизация и адаптация / И. Калайков. – М. : Прогресс, 1984. – 240 с.
4. Политехнический словарь / гл. редактор И. Артоболевский. – М. : Советская энциклопедия, 1977. – 608 с.
5. Субботин А. Основные принципы научной организации управления промышленным производством / А. Субботин. – К. : Техніка, 1970. – 84 с.
6. Растригин Л. Адаптация сложных систем / Л. Растригин. – Рига : Зинатне, 1981. – 375 с.
7. Цыпкин Я. Адаптация и обучение в автоматизированных системах / Я. Цыпкин. – М. : Наука, 1968. – 400 с.
8. Проектирование систем адаптивного управления производством / [В. Скурихин, В. Забродский, Ю. Колейченко]. – Х. : Вища школа, 1984. – 387 с.
9. Суховерха Ю. Адаптація як інструмент впливу на підприємства: теоретичний аспект / Ю. Суховерха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/298.pdf.
10. Pettigrew A.M. Competitiveness and the management process / A.M. Pettigrew. – Oxford Oxford [u.a.] : Blackwell, 1988. – 256 p.
11. Whipp R. The Management of Strategic and Operational Change / R. Whipp // Management Research News. – 1988. – Vol. 11, Iss: ½. – P.27–28.
12. Jarzabkowski P. Strategy as practice: Recursiveness, adaptation and practices-in-use / P. Jarzabkowski // Organization Studies, 25.4. – 2004. – P. 529–560.
13. Lofquist E.A. Measuring the Effects of Strategic Change on Safety in a High Reliability Organization : diss. … to the Department of Strategy and Management at the Norwegian School of Economics and Business Administration in partial fulfilment of the requirements for the degree PhD / E.A. Lofquist. – 2008. – 216 p.
14. Stensaker I.G. A Change in Plans: A Sense making Perspective on Strategy Implementation : diss. …to the Department of Strategy and Management at the Norwegian School of Economics and Business Administration in partial fulfilment of the requirements for the degree of Dr. Oecon / I.G. Stensaker. – 2002. – 224 p.
15. Ландіна Т. Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку / Т. Ландіна. – К. : Наукова думка, 1994. – 283 с.
16. Буднік М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М. Буднік ; Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2002. – 199 с.
17. Эфендиев Б. Разработка и функционирование адаптивных систем управления организацией / Б. Эфендиев // Российское предпринимательство. – 2008. – № 11. – Вып. 1 (22). – С. 21–25.
18. Анохин П. Очерки по физиологии функциональных систем / П. Анохін. – М. : Медицина, 1975. – 477 с.
19. Гринько Т. Механізм управління адаптивним інноваційним розвитком промислових підприємств : автореф. дис ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. Гринько ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012 . – 32 с.
20. Гавриленко О. Управление компанией: особенности формирования корпоративной культуры / О. Гавриленко // Лизинг. – 2011. – № 8. – С. 43–50.
21. Школьная Т. Адаптивное развитие предприятий пивоваренной промышленности на основе совершенствования ассортиментной политики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 ««Экономика и управление народным хозяйством»» / Т. Школьная ; Воронеж. гос. технол. акад. – Воронеж, 2006. – 24 с.
22. Слюсарев А. Управление адаптивным развитием комплексной подготовки производства машиностроительного предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Слюсарев ; Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т. – Саратов, 2009. – 27 с.
23. Кривенко Е. Адаптивное развитие предприятий на основе инноваций: на примере предприятий винодельческой отрасли : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. Кривенко ; Воронеж. гос. технол. акад. – Воронеж, 2009. – 24 с.
24. Грозний І. Аналіз підходів до управління розвитком промислового підприємства / І. Грозний // Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища : зб. наук. праць ДонДУУ. Серія «Економіка». – Т. XIII, Вип. 224. – Донецьк, 2012. – С. 51–57.

УДК 338.439:633.1:631.145(4777)

Марченко О.В.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

Кушнірук В.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївського національного аграрного університету

РЕТРОСПЕКТИВА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРВОМАЙСЬКОГО РАЙОНУ

RETROSPECTIVE CURRENT STATE OF THE FIELD OF GRAIN PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES PERVOMAISKY DISTRICT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню сучасного стану зерновиробництва Первомайського району Миколаївської області. Проаналізовані основні показники економічної ефективності підприємств виробників зерна, досліджена динаміка розвитку галузі. Запропоновані шляхи покрашення показників зерновиробництва.

Ключові слова: сучасний стан, динаміка, зерновиробництво, зерно, економічна ефективність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению современного состояния зернопроизводства Первомайского района Николаевской области. Проанализированы основные показатели экономической эффективности предприятий производителей зерна, исследована динамика развития отрасли. Предложены пути улучшения показателей зернопроизводства.

Ключевые слова: современное состояние, динамика, зернопроизводство, зерно, экономическая эффективность.

ANNOTATION

The article studies the modern state of grain production of the mayday region of the Nikolaev area. Analyzed key indicators of economic efficiency of enterprises of the grain producers, the dynamics of the industry. The ways of improvement of grain production.

Key words: current status, dynamics, grain production, grains, economic efficiency.

Постановка проблеми. Виробництво зерна в Україні є стратегічною складовою сільського господарства, яка навіть за кризових умов демонструє конкурентоспроможність та прибутковість. З огляду на свій природний потенціал вітчизняне зерновиробництво здатне не лише забезпечити власні потреби країни у зерні, а й дати можливість збільшити експортні потужності аграріїв.

Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту, а також забезпечує населення продуктами харчування та робочими місцями. Кліматичні умови та родючі ґрунти роблять нашу державу одним із лідерів з вирощування зерна в Європі та світі. Однак, на жаль, впродовж останніх років в умовах світової кризи та політичної нестабільності нашої держави питання розвитку зерновиробництва залишається відкритим, що підтверджує актуальність теми нашої статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням розвитку зерновиробництва працювали такі вчені, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, Ю.П. Воскобійник, О.Г. Шпикуляк, П.І. Гайдуцький, В.А. Кадієвский, М.Ю. Коденська, С.В. Кучер, М.Г. Лобас, Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, М.Й. Малік, Т.Ю. Приймачук, Д.Ю. Соловей, В.П. Ситник, О.М. Шпичак. У своїх роботах автори вивчають та аналізують сучасний стан зерновиробництва в Україні, висвітлюють чинники, які визначають тенденції розвитку на ринку зерна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, чимало проблем залишаються малодослідженими. Зокрема, це питання підвищення економічної ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах окремих регіонів.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану підприємств виробників зерна Первомайського району та пропонуванні основних шляхів розвитку та покращення показників економічної ефективності галузі зерновиробництва регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Первомайський район розташований на північному заході Миколаївської області в степовій зоні України. Район межує на півночі з Кіровоградською областю, на сході з Арбузинським, на півдні з Доманівським і Врадіївським, на заході з Кривоозерським районами Миколаївської області. Адміністративно-господарським та культурним центром району є місто обласного підпорядкування Первомайськ. Загальна площа району складає 1,3 тис. кв. км, чи 5% території області. Відстань до м. Миколаєва (обласного центру) залізницею становить 324 км (від станції Первомайськ-на-Бузі), шосейною дорогою – 165 км.

На території Первомайського району протікає річка Південний Буг та його притоки Синюха та Кодима. Води рік для питних цілей не використовуються.

Основними джерелами господарсько-питного водозабезпечення в районі є шахтні криниці та водогінні мережі із підземних джерел. Клімат

помірно-континентальний з м'якою малосніжною зимою та жарким посушливим літом. Середньорічні температури: літня – 21,1°С, зимова – мінус 2°С. Річна кількість опадів коливається від 330 мм на півдні області до 450 мм на півночі. Ґрунти – чорноземи південні, каштанові та темно-каштанові.

У 2015 році виробничу діяльність здійснюють 40 сільськогосподарських підприємств, 162 фермерських господарств, тоді як у 2009 році в Первомайському районі функціонувало 41 сільськогосподарське підприємство. Таким чином, ми спостерігаємо, що в Первомайському районі в період з 2011 по 2015 роки суттєвих змін не відбулось.

Проаналізуємо показники розміру сільськогосподарських підприємств Первомайського району всіх форм власності за останні три роки (табл. 1).

Аналізуючи показники розміру господарств Первомайського району, ми спостерігаємо збільшення у 2015 році виручки від реалізації, порівняно з 2014 роком, на 60% та середньорічної вартості виробничих фондів – на 30%. В розрахунку на одне господарство району ці показники складають 21 922,6 тис. грн. та 5 452,8 тис. грн.

У 2015 році значно зросла середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення – на 30%, порівняно з 2014 роком, та на 14%, порівняно з 2013 роком. Збільшилась у 2015 році площа сільськогосподарських угідь, порівняно з 2014 роком, на 5%, або на 1,5 тис. га. Середньорічна кількість робітників, зайнятих в сільськогосподарському виробництві у 2015 році, зменшилась, порівняно з 2014 роком, на 5%, або на 80 осіб. Умовне поголів'я худоби у 2015 році зросло на 15%, або на 323 ум. гол., порівняно з 2014 роком. У 2015 році на одне господарство Первомайського району припадає 1 690 га сільськогосподарських угідь, 39 працівників та 62 умовних голів худоби. Таким чином, господарства Первомайського району мають середні розміри.

Основним показником, за допомогою якого визначається спеціалізація господарства, – структура його грошових надходжень від реалізації товарної продукції. Господарства Первомайського району здебільшого спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, оскільки питома вага цієї галузі у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції становить в середньому за три останні роки (2013–2015 роки) 95,8%. Серед тваринницької продукції лідерами є виробництво яєць курячих – 21,3% в сукупній виручці від реалізації сільськогосподарської продукції. Виробництво м'яса птиці та молока становить 0,1% та 0,2% відповідно (рис. 1).

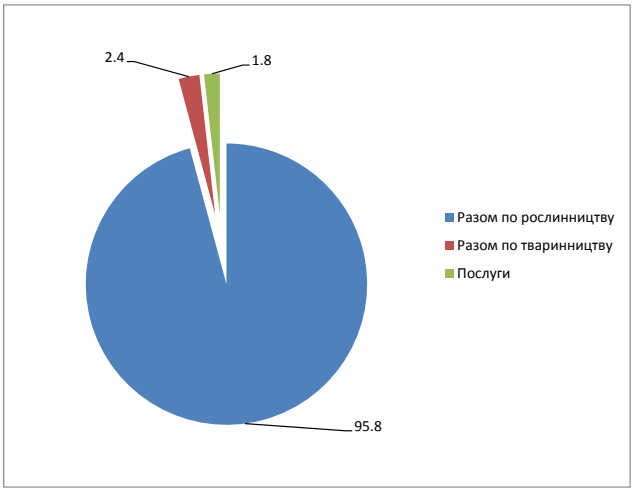

Рис. 1. Структура грошових надходжень від реалізації товарної продукції в господарствах Первомайського району всіх форм власності в середньому за 2013–2015 роки*

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

Рівень розвитку зернового господарства визначається насамперед обсягами виробництва зерна, що, в свою чергу, залежить від розмірів посівних площ, їх структури та врожайності (рис. 2, рис. 3, рис.4).

Аналіз розміру та структури посівних площ зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району всіх форм власності показав, що в період з 2013 по

Таблиця 1

Динаміка показників розміру сільськогосподарських господарств Первомайського району*

Показники	Загалом по району			В середньому на одне господарство району (2015 рік)
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	
Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції, тис. грн.	363 039	538 272	876 904	21 922,6
Середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн.	190 811	168 195	218 113	5 452,8
Площа сільськогосподарських угідь, га	63,8	66,1	67,6	1 690,0
Середньорічна кількість робітників, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, ос.	1 534	1 624	1 544	39
Поголів'я худоби та птиці, ум. гол.	2 549	2 142	2 465	62

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

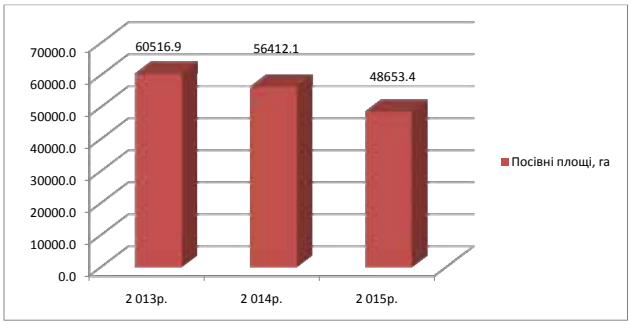

Рис. 2. Розмір посівних площ зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району у 2013–2015 роках, га*

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

2015 роки значно зменшились посівні площі. Так, якщо у 2013 році вони складали 60 516,9 га, то в 2015 році були вже на 20%, або на 11 863,5 га, менші та складали 48 653,4 га. В середньому за період, що аналізується, посіви складали 55 184,1 га.

Структура сільськогосподарських угідь значно впливає на регіональні особливості розміщення сировинної бази агропромислового комплексу. Саме тому вони викликають особливий інтерес.

Для кращого розуміння зазначеної інформації зобразимо структуру посівних площ зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району у 2015 році (рис. 3).

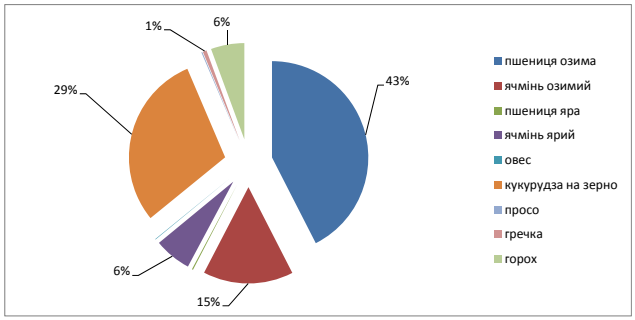

Рис. 3. Структура посівних площ зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району у 2015 році,%*

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

Значне місце серед посівів зернових та зернобобових культур посідають посіви озимої пшениці, питома вага яких становить у 2015 році 43,0%. Значне місце в посівах цього району посідає кукурудза на зерно 29,4%. Питома вага посівів озимого ячменя становить 15%. У 2015 році в господарствах Первомайського району всіх форм власності посіви ярого ячменя та ярої пшениці складали в структурі всіх посівів зернових та зернобобових культур по 6% відповідно.

Урожайність сільськогосподарських культур в кожному господарстві грає одну з перших ролей, і виробник сільськогосподарської продукції повинен йти до постійного підвищення врожайності всіх культур.

Спочатку охарактеризуємо зміну врожайності сільськогосподарських культур в господарствах Первомайського району всіх форм власності (рис. 4). Для аналізу будемо використовувати 2013–2015 роки.

Зміну врожайності зернових та зернобобових культур наглядно зобразимо на рис. 4.

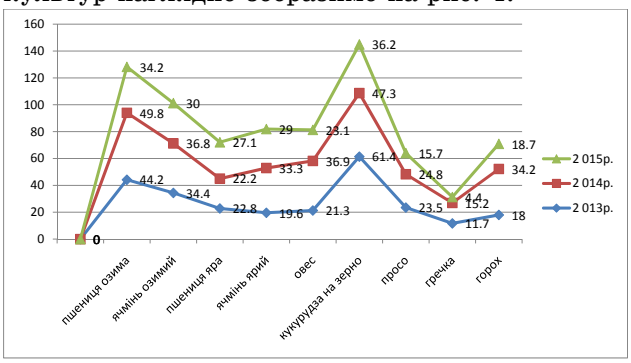

Рис. 4. Динаміка врожайності зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району всіх форм власності, ц з 1 га*

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

Аналізуючи врожайність зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району всіх форм власності, можна зазначити такі зміни: в 2015 році урожайність озимих зернових культур загалом мала тенденцію до зменшення. Так, якщо у 2013 році вона була 41,1 ц з 1 га, то у 2015 році – 33,1 ц з 1 га, тобто зменшилась на 8 ц. Середній показник врожайності цієї групи культур складає 39,8 ц з 1 га; урожайність ярих зернових культур також мала тенденцію до зменшення з 49,2 ц/га у 2013 році до 32,3 ц/га у 2015 році, тобто на 16,9 га. Середній показник врожайності цієї групи культур складає 41,7 ц з 1 га. Відповідно до рисунку 4 урожайність зернових та зернобобових культур в сільськогосподарських підприємствах Первомайського району у 2015 році, порівняно з 2014 роком, знизилась по всім культурам, окрім ярої пшениці.

За даними сайту FAO середньосвітова врожайність зернових колосових культур в 2014 році становила 32 ц/га, причому український показник врожайності в 2014 році склав 36 ц/га [2].

Водночас у провідних країнах світу зі схожими агрокліматичними умовами врожайність пшениці становила: 85,9 ц/га у Великобританії, 30,9 ц/га у Канаді, 86,3 ц/га у Німеччині, 49,7 ц/га у Польщі, 73,9 ц/га у Франції, а врожайність ячменю складала 64,0 ц/га у Великобританії, 33,3 ц/га у Канаді, 73,5 ц/га у Німеччині, 40,5 ц/га у Польщі, 66,5 ц/га у Франції.

Ці показники досягнуто шляхом дотримання сучасних агротехнологій, зокрема внесенням в країнах ЄС по 120 кг/га мінеральних добрив.

Для порівняння, цей показник в Україні дорівнює лише 30 кг/га, за рахунок чого виникає загроза втрати високородючих вітчизняних чорноземних ґрунтів [3].

Однак на практиці його часто замінюють іншим – розширенням посівних площ під зерновими культурами, тобто концентрацією виробництва. Валовий збір зернових і зернобобових культур в Первомайському районі постійно зменшується (рис.5).

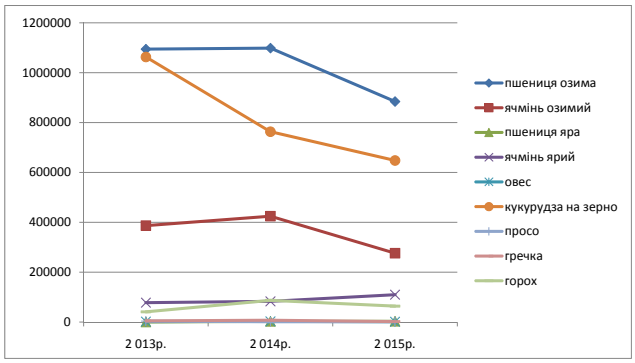

Рис. 5. Динаміка валових зборів зернових та зернобобових культур в господарствах Первомайського району всіх форм власності, ц.*

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

Зернове виробництво в Первомайському районі, як свідчать наші дослідження, незважаючи на організаційно-економічні ускладнення сучасного етапу господарювання, є прибутковим, а зернова продукція виступає основним джерелом доходів сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

Слід зазначити, що найвищу суму прибутку від реалізації 1 т зернових сільськогосподарські підприємства одержали у 2015 році від реалізації озимої пшениці насамперед через порівняно високі реалізаційні ціни, підвищення яких пояснювалося дефіцитом зерна на ринку внаслідок несприятливих погодних умов. Рівень рентабельності у 2015 році становив 46,4%.

Аналізуючи посіви ячменю в період з 2013 по 2015 роки в господарствах Первомайського району всіх форм власності, можна зазначити, що у 2015 році прибуток на 1 ц зменшився на 1,4%, порівняно з 2014 роком, а порівняно з 2013 роком цей показник зріс на 8,8%. Рівень рентабельності становив у 2015 році 14,2%, що на 10,5% менше рівня попередніх років.

В період з 2013 по 2015 роки в господарствах Первомайського району всіх форм власності економічна ефективність кукурудзи на зерно підвищилась. Так, якщо у 2014 році прибуток з 1 ц цієї культури становив 25,1 грн., то у 2015 році – 37,4, тобто на 48,7%, або на

Таблиця 2

Економічна ефективність реалізації зернових та зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Первомайського району*

Показники	Роки			2015 рік у% до	
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2012 року	2014 року
Результати від реалізації пшениці					
Кількість реалізованої продукції, ц	653 702	613 377	699 958	107,1	114,1
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	85 658	117 935	208 511	243,4	176,8
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	73 593,5	84 697,4	142 427	193,5	168,2
Собівартість 1ц, грн.	112,58	138,08	203,48	180,7	147,4
Середня ціна реалізації 1ц, грн.	131,04	192,27	297,89	227,3	154,9
Прибуток (збиток) 1 ц, грн.	18,46	54,19	94,41	511,4	174,2
Рівень рентабельності,%	16,4	39,2	46,4	х	х
Результати від реалізації ячменю					
Кількість реалізованої продукції, ц	267 500	365 947	224 375	83,9	61,3
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	41 008,1	62 401,1	59 850,1	145,9	95,9
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	32 878,4	50 129,2	52 430,5	159,5	104,6
Собівартість 1ц, грн.	122,91	136,98	233,67	190,1	170,6
Середня ціна реалізації 1ц, грн.	153,3	170,52	266,74	174,0	156,4
Прибуток (збиток) 1 ц, грн.	30,39	33,54	33,07	108,8	98,6
Рівень рентабельності,%	24,7	24,5	14,2	х	х
Результати від реалізації кукурудзи на зерно					
Кількість реалізованої продукції, ц	598 293	503 768	582 473	97,4	115,6
Чистий дохід (виручка), тис. грн.	59 562,8	79 165,8	152 899	256,7	193,1
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	59 838,8	66 501,7	131 127	219,1	197,2
Собівартість 1 ц, грн.	100,02	132,01	225,12	225,1	170,5
Середня ціна реалізації 1ц, грн.	99,55	157,15	262,5	263,7	167,0
Прибуток (збиток) 1 ц, грн.	– 0,47	25,14	37,38	– 7 953,2	148,7
Рівень рентабельності,%	– 0,5	19	16,6	х	х

* Складено на основі даних сайту Головного управління статистики у Миколаївській області [1].

12,2 грн., більше. Рівень рентабельності також збільшився: із – 0,5% у 2013 році до 16,6% у 2015 році, тобто на 17,1%.

Рівень урожайності як результативний показник свідчить про культуру землеробства, рівень інтенсивності, впровадження у виробництво новітніх досягнень, ступінь дотримання вимог технології, рівень родючості земель, на яких ведеться виробництво, та вплив інших факторів на формування врожаїв культур. Можна стверджувати, що тенденції зміни цього показника значною мірою визначають загальні тенденції економічного розвитку зернового господарства.

Таким чином, головним чинником високоефективного ведення галузі є підвищення урожайності зернових. Саме цей узагальнюючий фактор забезпечує здебільшого зміцнення економіки галузей рослинництва.

Варто наголосити на тому, що рівень рентабельності зернових впливає на рентабельність не лише рослинництва, але й всього сільськогосподарського виробництва. Така залежність свідчить про те, що зернове господарство відіграє провідну роль у збереженні позитивної динаміки сільського господарства та агропромислового комплексу загалом.

Висновки. Проведена оцінка розвитку та ефективності зернової галузі дає підстави стверджувати, що зерновиробництво Первомайського району Миколаївської області має великий потенціал росту переважно за рахунок підвищення урожайності на основі використання інноваційних факторів.

Ефективний розвиток зерновиробництва вимагає широкого застосування інновацій у сферах і раціонального розміщення зернових культур по території господарства, і впровадження нових сортів та гібридів, і прогресивних технологій, і належного зберігання вирощеного зерна.

Вирішення поставлених завдань можливе на основі комплексного підходу, важливими елементами якого є впровадження ефективних сортів і використання високоякісного насіння. Зростання валового виробництва зерна пшениці та ячменю (озимої та ярої форм) можливе за рахунок використання товаровиробниками насіння високоврожайних і високоінтенсивних сортів зернових колосових культур. Наукові дослідження та практичні результати аграріїв свідчать про те, що лише за рахунок сорту можна підвищити врожайність на 20–25% та стабілізувати рентабельність товарного зерна щонайменше на рівні 20%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Головного управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mikstat.gov.ua.
2. Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://faostat.fao.org/site/567//DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor.
3. Karamushka O.N. Challenges and achievements of ear cereals production in Ukraine / O.N. Karamushka // Central European Journal for Science and Research. – 2014. – № 2 (4). – P. 95–99.

УДК 658:336.764.1

Мешкова В.С.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия
Донецкого государственного университета управления

ЗНАЧЕНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

VALUE CURRENT ASSETS IN THE ENTERPRISE

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрена сущность оборотных активов. Проанализировано значение оборотных активов в деятельности предприятия. Рассмотрены стратегия и тактика управления оборотными активами. Изучен прогрессивный опыт управления оборотными активами. Предложен механизм управления оборотными активами предприятий.

Ключевые слова: предприятие, оборотные активы, ликвидность, платежеспособность, эффективность.

АНОТАЦІЯ
У статті розглянуто сутність оборотних активів. Проаналізовано значення оборотних активів у діяльності підприємства. Розглянуто стратегію і тактику управління оборотними активами. Вивчено прогресивний досвід управління оборотними активами. Запропоновано механізм управління оборотними активами підприємств.

Ключові слова: підприємство, оборотні активи, ліквідність, платоспроможність, ефективність.

ANNOTATION
In the article it is considered the essence of current assets. It is analyzed the importance of current assets for the activity of the enterprise. It is researched the strategy and tactics of current asset management. It is studied the progressive experience of current asset management. It is suggested the mechanism of current asset management of the enterprises.

Keywords: company, current assets, liquidity, solvency, efficiency.

Постановка проблемы. Для любого предприятия важным является управление оборотными активами. Современная практика требует принятия взвешенных традиционных и нетрадиционных решений, которые опираются на глубокий синтез достижений современного опыта финансового управления и финансовой теории.

Эффективно управлять оборотными активами необходимо для того, чтобы быстро достичь положительных результатов в финансовом оздоровлении предприятия. Разработка действенной стратегии финансового оздоровления предприятий обязательно включает разработку принципов и методов управления оборотными активами как наиболее мобильной и ликвидной частью имущества.

В первую очередь управление оборотными активами должно предусматривать определение оптимальной величины, разработку нескольких вариантов финансирования и обеспечение эффективности их использования. Оптимальная величина оборотных активов определяется с целью обеспечить бесперебойное эффективное функционирование предприятия, и минимизировать наличие недействующих текущих активов. Необходимый объем оборотных активов нужно рассматривать с двух позиций: ликвидности и доходности.

При низком уровне оборотных активов есть вероятность потери ликвидности, и, как следствие, возможны перебои в работе и потеря прибыли и доходов. При росте величины оборотных активов риск потери ликвидности снижается. При нахождении оптимального уровня оборотных активов прибыль становится максимальной. Дальнейший же рост оборотных активов может привести к тому, что организация будет иметь в своем распоряжении свободные активы, содержание которых приведет к затратам и снижению прибыли и дохода.

Таким образом, стратегия и тактика управления оборотными активами заключается в поиске компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию значения оборотных активов и их кругооборота в деятельности предприятия, а также проблемам управления оборотными активами посвящены работы таких экономистов как: Гончарова Э.А. [1], Карпычева Е.Ю. [2], Свирская Е.В. [3], Лытнева Н.А. [4] и др. Свирская Е.В. отмечает, что оборотные средства не просто последовательно переходят из одной стадии кругооборота в другую, они одновременно находятся во всех стадиях кругооборота. Гончарова Э.А. также считает, что кругооборот фондов предприятий показывает, что авансируемая стоимость не только последовательно принимает различные формы, но и постоянно пребывает в этих формах в определенных размерах. Иными словами, авансируемая стоимость на каждый данный момент кругооборота различными частями одновременно находится в денежной, производительной, товарной формах.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В настоящее время принципы и методы управления оборотными активами в достаточной мере не проработаны в отечественной научной и методической литературе, что отражается на практике: у подавляющего большинства предприятий нет комплексной политики управления оборотными активами.

Цель статьи заключается в изучении характеристики и значения оборотных активов в деятельности предприятия и разработке механизма управления оборотными активами предприятий.

Изложение основного материала исследования. Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения, составляют оборотные средства предприятия, или оборотный капитал. Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения с целью обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции [5, с. 99].

Экономически нецелесообразно формировать оборотные средства только за счет собственных источников, так как это снижает возможности предприятия в финансировании других затрат, поэтому предприятие использует и заемные средства. В качестве заемных источников используются: краткосрочные кредиты банка; кредиты других кредиторов; коммерческий кредит, т. е. кредит, предоставляемый продавцами покупателям в виде товаров с отсрочкой платежа.

В отличие от основных средств, которые неоднократно участвуют в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на вновь изготовленный продукт [6, с. 78].

Эффективная и прибыльная работа предприятия достигается за счет оптимизации источников формирования оборотных средств предприятия, то есть рационального сочетания собственных и заемных ресурсов. Экономически обоснованное соотношение собственных и заемных оборотных средств характеризует степень финансовой устойчивости предприятия, предопределяет эффективность их использования и положительно влияет на конечный результат его хозяйственной деятельности.

Оборотные средства постоянно находятся в движении и совершают кру-гооборот, переходя из сферы обращения в сферу производства и снова в сферу обращения. При этом они меняют свою экономическую форму. Движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств – оборот денег, платежей.

Кругооборот оборотных средств выражает единство производства и об-ращения. Он исчисляется с момента оплаты предприятием материалов и других элементов производства (предметов труда) до момента возврата этих средств в виде выручки за реализацию продукции на текущий счет предприятия в банке.

Различают три стадии кругооборота оборотных средств. Первая (денежная) стадия Д-Т, то есть переход из денежной формы в товарную, характеризуется тем, что оборотные средства в денежной форме расходуются предприятием на приобретение различных предметов труда (оборотных фондов), образующих производственные запасы. Из денежной формы Д они превращаются в форму Т и переходят в сферу производства. Эта стадия является подготовительной.

Вторая, или производительная, стадия (Т-П-Т') характеризует произво-дительное потребление средств производства и рабочей силы и создание новой стоимости в виде готовой продукции. Поступление продукта производства на склад, приемка его ОТК означает окончание стадии производства.

Третья, или товарная, стадия (Д-Д') – это превращение товарной формы оборотных средств в денежную форму. Она заключается в реализации готовой продукции и начинается с момента отправки готовой продукции потребителю. Потребитель, получив платежное требование на отпущенный товар, оплачивает его в установленный срок. Денежные средства, вырученные предприятием за реализованную продукцию, поступают на его расчетный счет в банке. Этот момент означает окончание процесса реализации.

Объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, и в то же время минимальным, не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов.

Достаточность оборотных средств устанавливается на основе нормирования расхода оборотных средств по каждому виду продукции, а также определения оптимального объема текущего складского и гарантийного (страхового) запаса, необходимых для обеспечения непрерывности производства.

Для предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. До получения выручки от реализации продукции оборотные средства являются источником финансирования текущих производственных затрат предприятия. Период времени от момента потребления производственных запасов, их превращения в готовую продукцию до ее реализации может быть достаточно длительным. Поступление выручки от реализации продукции часто не совпадает со време-нем потребления материальных ресурсов. Это предопределяет необходимость формирования оборотных средств в установленном размере.

Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое положение, перебои в производственном процессе и, как следствие, снижение объема производства и прибыли.

В свою очередь, завышение размера оборотных средств снижает возможность предприятия производить капитальные затраты по расширению производства.

Для разработки рекомендаций по улучшению использования оборотных активов необходимо вначале правильно их оценить. Механизм оценки оборотных активов предложен на рис. 1.

После правильной оценки оборотных активов можно осуществлять управление оборотными активами на предприятии. Механизм эффективного управления оборотными активами предложен на рис. 2.

Управление оборотными активами предприятия, основываясь на представленной схеме, позволит наиболее полно оценить и сопоставить потребности и возможности предприятия в оборотных активах и наиболее рационально их использовать для достижения поставленных целей развития.

Таким образом, для любого предприятия большое значение имеет контроль сохранения и рационального использования в процессе производства оборотных активов.

Актив как экономический потенциал может существовать в форме: денежных средств; эквивалентов денежных средств; производственных запасов; незавершенного производства; запасов готовой продукции; товаров; финансовых инвестиций; дебиторской задолженности юридических или физических лиц.

Приобретенные за деньги и для хозяйственной деятельности активы обеспечат в будущем дополнительное поступление денежных средств на предприятие.

Финансовые инвестиции в акции, облигации, депозиты и тому подобное обеспечат поступления денежных средств на предприятие в виде процентов, дивидендов и т. д.

Выводы. Одним из главных элементов производства являются оборотные активы. Оборотные активы предприятия как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла.

Правильная политика управления оборотными активами важна с позиции обеспечения непрерывности и эффективности текущей деятельности предприятия. Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности. В этих условиях предприятие своевременно и полностью выполняет свои расчетно-платежные обязательства, что позволяет успешно осуществлять коммерческую деятельность.

Эффективное управление оборотными активами предприятия является важным аспектом финансовой политики организации. В отличие от внеоборотного именно оборотный капитал практически целиком отвечает за платежеспособность компании в текущей деятельности и обеспечивает наилучшую норму рентабельно-

Рис. 1. Механизм всесторонней оценки оборотных активов

Рис. 2. Механизм эффективного управления оборотными активами

сти. Политика управления оборотными активами представляет совокупность мер, которые направлены на оптимизацию и рационализацию состава, источников и объема финансирования оборотного капитала для увеличения эффективности его применения. Управление оборотными активами предприятия ставит целями увеличение рентабельности (доходности) оборотного капитала (максимизации прибыли) и обеспечение достаточной и устойчивой платежеспособности предприятия. В некоторой степени данные цели противопоставлены. Если внимательно посмотреть, то для повышения рентабельности следует вкладывать денежные активы в разнообразные виды оборотного капитала с заранее определенной более низкой по сравнению с денежными средствами ликвидностью. А чтобы обеспечить устойчивый уровень платежеспособности, предприятие должно постоянно иметь на своем счету некоторую сумму денег для проведения текущих платежей, которую оно, таким образом, фактически изымает из оборота, или же данную часть средств необходимо разместить в форме высоколиквидных активов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гончарова Э.А. Управление оборотными фондами и фондами обращения : [учебное пособие] / Э.А. Гончарова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2012. – 80 с.
2. Карпычева Е.Ю., Лытнева Н.А. Состав и классификация оборотных средств в управлении сельскохозяйственным предприятием / Е.Ю. Карпычева, Н.А. Лытнева // International Journal of Agriculture Innovations and Research. Volume 3, Issue 3, ISSN (Online) 2319-1473, S. 751–754.
3. Свирская Е.В. Управление оборотными средствами с учетом стадий развития промышленной организации : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Е.В. Свирская. – М. : РГБ, 2006. – 222 с.
4. Лытнева Н.А. Модель механизма управления оборотными средствами в зависимости от уровня сельскохозяйственного воспроизводства / Н.А. Лытнева, Е.Ю. Карпычева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep15-01/1389-a.
5. Баришнікова Л. П. Економіка підприємства / За ред. Л.П. Баришнікової. – Донецьк : Діапрінт, 2004. – 454 с.
6. Гребнев А.И. Экономика торгового предприятия : [учебник] / А.И. Гребнев. – М. : Экономика, 2007. – 282 с.

УДК 339.138

Микитюк П.П.
доктор економічних наук,професор,
професор кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Цетнар Л.О.
аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ У КОНТЕКСТІ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОГО СПОРТУ

MARKETING ASSESSMENT SPORTING GOODS MARKET IN THE MODERN SPORTS PROFESSIONALISATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито ринковий потенціал зимових олімпійських видів спорту на регіональному рівні в Україні, а також тенденції та перспективи розвитку олімпійського спорту на сучасному етапі. Досліджено потенційну участь України в Олімпійських та Паралімпійських іграх 2022 р. та розглянуто аналіз попередніх підрахунків статей витрат, який показав, що проведення Олімпійських ігор вимагає не тільки широких багатомільярдних інвестицій, але й ретельного планування і підготовки в різних областях.

Ключові слова: ринковий потенціал, олімпійський спорт, олімпійський рух, Олімпійські ігри, Львів-2022, спортсмен, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыт рыночный потенциал зимних олимпийских видов спорта на региональном уровне в Украине, а также тенденции и перспективы развития олимпийского спорта на современном этапе. Исследовано потенциальное участие Украины в Олимпийских и Паралимпийских играх 2022 г. и рассмотрен анализ предварительных подсчетов статей расходов, который показал, что проведение Олимпийских игр требует не только широких многомиллиардных инвестиций, но и тщательного планирования и подготовки в различных областях.

Ключевые слова: рыночный потенциал, олимпийский спорт, олимпийское движение, Олимпийские игры, Львов-2022, спортсмен, инфраструктура.

ANNOTATION

The article describes the market potential of the winter Olympic sports at regional level in Ukraine, trends and prospects of Olympic sports development. Investigated the potential participation of Ukraine in the Olympic and Paralympic Games in 2022 and considered analysis of previous estimates of cost items, which showed that the Olympic Games requires not only a multi-investment, but careful planning and training in various fields.

Keywords: market potential, Olympic sports, Olympic Movement, Olympic Games, Lviv-2022, sportsman, infrastructure.

Постановка проблеми. Стрімке зростання популярності спорту на міжнародній арені, підвищення політичної значущості виступів спортсменів як фактору національного престижу, професіоналізація та комерціалізація олімпійського спорту обумовлюють необхідність оптимізації системи управління спортом у країні. Характерно, що спрямованість до максимальної соціально-економічної ефективності, естетичності та видовищності сьогодні є не менш важливими складовими частинами спорту, ніж спортивний результат. Зміна питомої ваги професійного компоненту в загальній системі спорту визначає необхідність особливої уваги до всіх видів забезпечення спортивної підготовки: організаційно-управлінського, економічного, правового, кадрового, матеріально-технічного, науково-методичного, медичного тощо.

У ході ринкової трансформації економіки України все більше актуалізується проблема наукового обґрунтування стратегічних цілей економічного розвитку регіонів України та шляхів їх досягнення виходячи з особливостей функціонування ринкових відносин. Реформаційні процеси спричиняють істотні зміни в усіх сферах суспільного життя. Даний факт обумовлює необхідність вирішення проблеми поступального інноваційного розвитку сфери фізичної культури та спорту в умовах упровадження ринкових відносин на основі відповідного ефективного механізму державного регулювання та розбудови соціально орієнтованої місцевої економічної політики. За сучасних умов відбувається процес спеціалізації наукового знання, становлення наукових шкіл регіональних досліджень розвитку сфери фізичної культури та спорту. Тому особливий інтерес у цьому зв'язку представляє використання ринкового підходу в регіональному плануванні, де елементами економічної системи регіону виступають продавці і покупці товарів і послуг, а об'єктом економічного планування – ринковий потенціал регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наприкінці минулого століття багато вчених (P. Seppanen, 1984; N. Nissiotis, 1985; О. Групе, 1986; Т. Олиански, 1986; J. Lipiec, 1994; Y.P. Boulonge, 1994; K. Zuchora, 1994; Ж.М. Ляйпер, 1998; В.И. Столяров, 1998; И.В. Черевач, 1998; А. Рыхтецки, Р. Науль, 1998) запевняли, що в олімпійському спорті та Олімпійських іграх настала глибока криза між ідеалами олімпізму і реальністю олімпійського спорту, орієнтованого на результат, тому необхідно знайти шляхи зменшення спостережуваної протилежності, залишаючись відданими філософії П. де Кубертена [1].

Інша група фахівців (Т.У. Лерой, 1979; S. Guldenpfenning, 1981; K. Afolkwein, 1995),

навпаки. вважала, що необхідно змінити самі етичні принципи олімпізму, зробити їх утилітарними, пристосованими до сучасних умов розвитку суспільств, а олімпійський спорт повинен бути орієнтований на високі спортивні досягнення, де рекорди, перемоги розглядаються як основна цінність олімпійського руху, а ідеалом уважається спортсмен високого класу, рекордсмен, переможець Олімпійських ігор.

Природно, що в такій ситуації серед учених складаються всілякі, часом протилежні прогнози розвитку олімпійського руху, олімпійського спорту і самих Олімпійських ігор. С.І. Гуськов (1996) припускає, що скоро спорт буде сприйматися не як феномен культури, а як звичайна послуга, товар, тобто як бізнес. Американський філософ Р. Ачер (2001) уважає, що в найближчому майбутньому людство зовсім відмовиться від спорту як від шкідливої звички [5].

Мета статті полягає в обґрунтуванні ринкового потенціалу зимових олімпійських видів спорту на регіональному рівні в Україні в умовах комерціалізації і професіоналізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Олімпійський спорт є надзвичайно популярним явищем сучасного життя, яке викликає інтерес та привертає увагу значної частини людства. До набуття сучасного стану олімпійський спорт пройшов тривалий, винятково складний і суперечливий шлях розвитку. У ньому були періоди розвитку, стабільності та розквіту, занепаду та безвихідності, монолітності та роз'єднаності, непримиренності та компромісів [4].

Збереження і розвиток олімпійського спорту в сучасному складному та нестабільному світі, який характеризується багатьма проблемами політичного, економічного, соціального й екологічного характеру, потребують постійної роботи щодо приведення олімпійського спорту у відповідність з особливостями постійно мінливого життя світового суспільства. Потрібен постійний пошук шляхів збереження та підвищення популярності й значущості олімпійського спорту, виявлення негативних тенденцій у його розвитку, їх передбачення та подолання [6].

Зимові Олімпійські і Паралімпійські ігри є однією з найбільших подій зимового спорту на планеті, надаючи місту-господарю грандіозну можливість створити тривалі спогади для атлетів і спортивних фанатів та привернути міжнародну увагу преси і засобів масової інформації до своєї країни [2]. Впродовж 16 днів відбуваються 98 змагань у мінімум 13 місцях. Це дорівнює 17 чемпіонатам світу. Не лише 1,6 млн. власників квитків, тисячі атлетів, офіційних осіб та представників засобів масової інформації, але й більше 3 млрд. телеглядачів створюють масовий тиск на місто-господар щодо забезпечення найвищих стандартів організації, операцій та інфраструктури, оскільки, згідно з вимогами МОК, місто-господар несе відповідальність за «створення функцій та послуг для всіх аспектів Ігор, таких як спортивне планування, об'єкти, фінанси, технології. проживання, харчування, послуги ЗМІ тощо, а також операції під час Ігор» [7].

У 2014 р. Україна взяла участь у зимових Олімпійських іграх, які проходили в Сочі (Росія), де її представляли 45 спортсменів у дев'яти видах спорту. За підсумками зимових Олімпійських ігор-2014 українські олімпійці повторили найкращий виступ на зимових іграх двадцятирічної давності. Вперше були завойовані дві медалі в біатлоні на одній Олімпіаді [13].

Після успішної заявки на проведення чемпіонату УЄФА Євро-2012 та чемпіонату Європи з баскетболу-2015, Україна має намір подати заявку на проведення зимових Олімпійських та Паралімпійських ігор 2022 р. у місті Львові. Найбільший мультиспортивний захід у зимовий період буде чудовою можливістю для зміцнення позицій країни на карті світу спорту та туризму, а також для збільшення розвитку інфраструктури в західних областях Україні. Нині на національному рівні проводиться оцінка, чи здатен Львів прийняти тисячі атлетів, офіційних осіб, представників ЗМІ та глядачів з усього світу [8].

Проведення зимових Олімпійських ігор вимагає широких багатомільярдних інвестицій в євро, з яких велика частина фінансується державою. Користь від адаптації інфраструктури до олімпійських потреб буде переважно включати поліпшення транспортної інфраструктури, будівництво або реконструкцію спортивних споруд, а також загальну туристичну інфраструктуру й облаштування міста. Крім того, може бути активізовано багато сфер приватних інвестицій, таких як готелі, пам'ятки та об'єкти житлового будівництва, які потрібні для Олімпійського селища [10].

Поліпшення інфраструктури, зміцнення ідентифікації із власною країною та містом, а також великий вибір розваг (концерти, інші спортивні заходи, ярмарки тощо) дадуть місту-господарю (й області) змогу краще позиціонувати себе не тільки на національному рівні, а й у всьому світі. Як ніяка інша велика подія, зимові Олімпійські ігри здатні поліпшити «відомість бренду» міста і регіону. Олімпійські ігри в Сіднеї-2000 і Барселоні-1992 довели це, подібний ефект можна було розпізнати в Калгарі до і після зимових Олімпійських ігор 1988 р. За даними Price Waterhouse Coopers, Олімпійські ігри в Сіднеї принесли значну користь не тільки місту, але й регіону та країні. Близько 3 млрд. доларів у бізнесі (у тому числі 2 млрд. за контрактами в спортивній інфраструктурі та обслуговуванні після Ігор), понад 6 млрд. доларів у в'їзному туризмі в 2001 р., до 6,1 млрд. доларів на міжнародних виставках та фінансові інвестиції в розмірі понад 6 млрд. доларів в розвиток інфраструктури, за оцінками Price Waterhouse Coopers [11]. Не кажучи вже про значно кращий бізнес-профіль Сіднея. Згідно з Ферраном Брюне, Барселона та регіон також отримали

істотну користь протягом періоду підготовки до Ігор. За його аналізом ринку рівень безробіття в Барселоні впав майже на 9%, з 18,4% до 9,6%, у період між жовтнем 1986 р. і серпнем 1992 р., тоді як національний рівень безробіття в Іспанії знизився лише на 5,4% за той же період. Брюне вважає, що олімпійські інвестиції в інфраструктуру та об'єкти призвели до додаткових постійних робочих місць для близько 20 тис. осіб. Безпосередній вплив Олімпійських ігор був дуже помітним. Економічні ефекти, а також підвищення привабливості як туристичного міста, міста для проведення конгресів та конференцій, а також економічного центру можна підтримати шляхом проведення Ігор.

Окрім того, зимові Олімпійські ігри вимагають ретельного планування і підготовки в різних областях і разом із цим – освічених людських ресурсів. Наприклад, Олімпійські ігри вимагають підготовки більш ніж 100 тис. осіб, які є працівниками безпеки, волонтерами, персоналом Організаційного комітету, а також додатково потрібен персонал у роздрібній торгівлі, гастрономії та готельному бізнесі. Крім того, буде розпочато навчання і підготовка в державному та приватному секторах, навіть якщо ці ефекти досі обмежені певними секторами.

У 2015 р. за рейтингом із зимових видів спорту в Україні Тернопільська область посіла друге загальнокомандне місце в І групі (Сумська, Тернопільська, Чернігівська, Харківська, м. Київ, Київська, Івано-Франківська, Львівська області). На базах олімпійської підготовки за звітний період було проведено 20 змагань на державному та обласному рівнях (табл. 1)

Таблиця 1

Проведення змагань на базах олімпійської підготовки за 2015 р.

Навчальний заклад	Рівень змагань	Кількість змагань	Кількість учасників (ос./дн.)
Кременецька спеціалізована спортивна дитячо-юнацька школа олімпійського резерву із стрибків на лижах із трампліна та лижного двоборства	Державний рівень	9	13312
	Обласний рівень	4	840
Кременецька дитячо-юнацька спортивна школа «Колос» із санного спорту	Державний рівень	3	2010
	Обласний рівень	4	920

Джерело: складено на основі [12, с. 43]

У спортивних школах області культивується сім зимових олімпійських видів спорту (біатлон, лижний спорт-гонки, лижний спорт (двоборство), лижний спорт (стрибки з трампліна), санний спорт, сноуборд, фрістайл), з яких пріоритетні – лижне двоборство, біатлон, санний спорт. Усього у відділеннях спортивних шкіл (1 216 відділень) олімпійськими видами спорту в області займається 10 630 спортсменів.

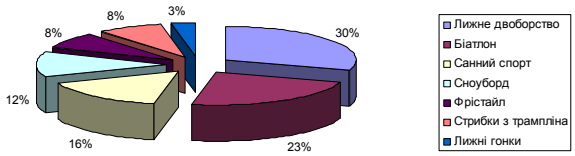

Рис. 1. Попит на зимові олімпійські види спорту у спортивних школах Тернопільської області в 2013–2015 рр. [12]

У 2013 р. було проведено обласні змагання з олімпійських видів спорту: біатлону – 89 учасників, лижних перегонів – 67 учасників, стрибків на лижах із трампліну та лижного двоборства – 88 учасників, санного спорту – 94 учасники, сноубордингу – 72 учасники (табл. 2).

Таблиця 2

Статистика зимових видів спорту в Тернопільській області за 2014–2015 рр.

Види спорту	Кількість відділень	Кількість спортсменів	Кількість тренерів
Біатлон	3	323	17
Лижне двоборство	1	67	5
Лижні гонки	4	105	5
Санний спорт	1	151	6
Сноуборд	1	64	7
Стрибки на лижах із трампліна	1	132	4
Фрістайл	1	86	6

Джерело: складено на основі [12, с. 58]

Потенціал Тернопільщини у зимових видах спорту не просто великий, він масштабний. Більшість чемпіонів України у зимових спортивних дисциплінах є вихідцями із Тернопільської області, і саме вони представляють нашу державу на міжнародних турнірах. Область показує блискучі результати у спортивній підготовці до Олімпіади і вже в поточному році в області проведено низку важливих заходів, спрямованих на розвиток зимових видів спорту. Вже в недалекому майбутньому великі надії покладаються на підготовку висококваліфікованих спортсменів на базі спеціалізованих спортивних шкіл.

Виходячи із заявочних бюджетів міст-кандидатів-2018, а також Сочі-2014, був складений приблизний кошторис для Львову-2022. Табл. 3 показує попередні підрахунки статей витрат по роках із 2014 р. і до 2021 р. Пропонується найближчим часом прийняти рішення про те, які запропоновані інфраструктурні заходи включити в плани стратегічного розвитку міста і регіону, щоб мати змогу якнайшвидше розпо-

Таблиця 3

Попередні підрахунки статей витрат 2014–2021 рр.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Sum
Транспорт	65	210	290	340	370	270	170	40	1,770
–Аеропорт	0	0	0	0	0	10	50	40	100
– Дороги	55	160	220	270	290	210	90	0	1,310
– Залізниці	10	50	70	70	80	50	30	0	360
Спортивні об'єкти	47	95	94	98	112	100	107	33	710
– Львівська льодова зона	15	35	25	40	55	85	90	30	390
– Снігова зона Тисовця	12	15	24	13	18	15	17	3	120
– Гірськолижна арена Воловця	20	45	45	45	39	0	0	0	200
Не спортивні об'єкти	10	60	229	250	225	260	271	162	1,473
– Олімпійські селища	0	0	0	30	85	100	106	44	365
– Місця проживання ЗМІ	0	0	80	100	140	150	150	118	738
– Готель МК	0	20	80	62	0	0	0	0	162
– IBC/MPC	10	40	69	58	0	10	15	0	208
Проживання	85	95	105	105	105	105	115	118	833
Інше	0	0	75	75	75	75	75	103	478
Всього євро (млн.)	207	460	793	868	887	810	738	456	5,263

Джерело: складено на основі [8, с. 32]

чати роботи, особливо оскільки деякі проекти спадщини можуть виконуватися незалежно від заявки. До того ж слід зазначити, що всі збудовані на постійній основі об'єкти повинні бути готові приймати тестові змагання за сезон до початку Ігор. Із метою скорочення витрат тестові змагання на тимчасових об'єктах зазвичай проводяться перед самим початком сезону.

Отже, Львів, Тисовець і Воловець мають загальний потенціал для проведення зимових Олімпійських ігор у 2022 р. Тим не менш, місту та області істотно не вистачає спортивних об'єктів, місць для проживання та транспортної інфраструктури. Загальна вартість будівництва (за оцінками, мінімум 5,3 млрд. євро) буде фінансуватися переважно за державні кошти (не включаючи потенційно необхідне оновлення технологій та енергетичної інфраструктури) [13].

Підготовка заявки на проведення Зимових Олімпійських ігор 2022 р. є складовою частиною державної стратегії розвитку України, Карпатського регіону, Львова та всіх західноукраїнських областей. Вона передбачає розвиток інфраструктури, просування потенціалу регіонів України за кордоном, залучення інвестицій у туристичний і готельний бізнес. У тому числі мова йде і про розвиток внутрішнього туризму, а також створення нових спортивних об'єктів, десятків тисяч нових високооплачуваних робочих місць. Карпатський регіон зможе стати визнаною у світі перлиною зимового і літнього туризму, тренувальною та змагальною базою зимових видів спорту.

Висновки. Олімпійський спорт пройшов тривалий, винятково складний і суперечливий шлях розвитку. Збереження і розвиток олімпійського спорту в сучасному складному та нестабільному світі, який характеризується багатьма проблемами політичного, економічного, соціального і екологічного характеру, потребують постійної роботи щодо приведення олімпійського спорту у відповідність із особливостями постійно мінливого життя світового суспільства.

У ході ринкової трансформації економіки України все більше актуалізується проблема наукового обґрунтування стратегічних цілей економічного розвитку регіонів України та шляхів їх досягнення виходячи з особливостей функціонування ринкових відносин. Підготовка та проведення Олімпійських та Паралімпійських ігор-2022 в Україні сприятиме покращенню її економіки та забезпечить створення нових робочих місць в західних областях. Крім того, зимові Олімпійські ігри вимагають хорошої професійної підготовки в спортивній області. Тільки в 2015 р. на базі спортивних шкіл Тернопільській області було проведено 20 змагань на державному та обласному рівнях.

Аналіз попередніх підрахунків статей витрат показав, що проведення Олімпійських ігор вимагає не тільки широких багатомільярдних інвестицій, але й ретельного планування і підготовки в різних областях і разом із цим – освічених людських ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксенов Г.М. Педагогические идеи Кубертена и их современное значение : дис. … канд. пед. наук / Г.М. Аксенов. – М., 2003. – С. 91–112.
2. Виммерт Й. Олимпийские игры: Энциклопедия / Й. Виммерт. – М. : Мир кн., 2007. – 47с.
3. Голощапов Б.Р. История физической культуры и спорта : [учебное пособие] / Б.Р. Голощапов ; 2-е изд., перераб. – М. : ACADEMIA, 2004. – 312 с.
4. Гуськов С.И. Олимпийское спонсорство / С.И. Гуськов // Теория и практика физической культуры. – 1996. – № 6. – С. 8–11.

5. Гуськов С.И., Гуськов С.С. Телевидение и спорт / С.И. Гуськов, С.С. Гуськов. – М. : Полиграф Сервис, 2000. – 335 с.
6. Егоров А.Г. Философское: значение современного олимпизма / А.Г. Егоров // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 7. – С. 18–23.
7. Жохов В.С. Филателистические выставки «Олимпфилэкс» как средство олимпийского образования / В.С. Жохов // Современный олимпийский спорт, и спорт для всех : 7-я Международная научная конференция (24–27 мая 2003 г.). – М., 2003. – Т. 1. – С. 69–70.
8. Зимові Олімпійські ігри Львів-2022. Дослідження PROPROJECT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://proprojectplanner.com.
9. Знаки и символы Игр 22 Олимпиады // Спортивная Россия. – 2005. – № 1. – С. 43, 52–57.
10. Золотов М.И., Кузин В.В. Потенциальная инновация в организации проведения Олимпийских игр / М.И. Золотов, В.В. Кузин // Олимпийский бюлетень. – 2002. – № 6. – С. 63–74.
11. Исследование Pricewaterhouse Coopers [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pwc.com.
12. Статистичні дані зимових видів спорту / Департамент спорту вищих досягнень. Звіт 2012–2013 рр.
13. 20 лет спустя. Украина выигрывает «золото» зимней Олимпиады. [Электронный ресурс]. – Режим доступу : nahnews.com.ua.

УДК 658:37.041 (045)

Мідляр А.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Махначова Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

THE IMPROVING OF EMOTIONAL INTELLIGENCE OF COMPANY MANAGER

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено поняття емоційного інтелекту, що характеризується здатністю особистості розпізнавати й інтерпретувати емоції, а також продуктивно використовувати їх для оптимального вирішення проблем. Досліджуючи емоційний інтелект, ми виокремили рівні емоційного інтелекту в розрізі соціальної та особистої компетентностей особистості. Встановлено, що важливі професійні якості керівника містять у собі емоційні компоненти. У зв'язку з цим особливий інтерес представляє емоційний інтелект керівника як здатність розпізнавати та інтерпретувати емоції, використовувати їх для вирішення управлінських завдань. Запропоновано програму розвитку емоційного інтелекту керівника. Підвищення рівня емоційного інтелекту керівника підприємства покращує ефективність діяльності кожного окремого співробітника та підприємства загалом.

Ключові слова: емоційний інтелект, персонал, лідерський потенціал, соціальна компетентність, особиста компетентність, самоменеджмент.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано понятие эмоционального интеллекта, который характеризуется способностью личности распознавать и интерпретировать эмоции, а также продуктивно использовать их для оптимального решения проблем. Исследуя эмоциональный интеллект, мы выделили уровни эмоционального интеллекта в разрезе социальной и личной компетентностей личности. Установлено, что важные профессиональные качества руководителя включают в себя эмоциональные компоненты. В связи с этим особый интерес представляет эмоциональный интеллект руководителя как способность распознавать и интерпретировать эмоции, использовать их для решения управленческих задач. Предложена программа развития эмоционального интеллекта руководителя. Повышение уровня эмоционального интеллекта руководителя предприятия улучшает эффективность деятельности каждого отдельного сотрудника и предприятия в целом.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, персонал, лидерский потенциал, социальная компетентность, личная компетентность, самоменеджмент.

ANNOTATION

In the article there is researched the notion of the emotional intelligence, which is characterized by the ability of a person to recognize and interpret emotions, and to use them productively to solve problems. Researching the emotional intelligence there were separated the levels of emotional intelligence in the aspect of social and personal competence of a person. It is known that important qualities of a manager include emotional components. That is why some special interest presents the emotional interest of the manager as ability to recognize and interpret emotions, which appear in the process of business cooperation, to use them for solving of management tasks. It is proposed the program of developing of manager's emotional intelligence. The increasing of the level of emotional intelligence of the enterprise's manager improves the effectiveness of the activity of every separate co-worker and the enterprise in general.

Key words: emotional intelligence, staff, leadership potential, social competence, personal competence, self-management.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація ставить перед українським менеджментом все більш складні завдання: аналіз і вихід з нестандартних ситуацій, швидке прийняття ефективних рішень, здатність ризикувати та брати відповідальність за це на себе. Для виживання і розвитку підприємствам потрібні активні, ініціативні особистості, які здатні як швидко, ефективно і нестандартно вирішувати власні професійні проблеми і завдання, так і розробляти нові інноваційні рішення та технології.

Емоційний інтелект є одним з важливих чинників ефективного управління в тих аспектах цієї діяльності, які безпосередньо пов'язані з явищем міжособистісних відносин на підприємстві. Таким чином, аналіз проблеми емоційного інтелекту набуває особливої наукової та науково-прикладної актуальності з точки зору явища лідерства на підприємстві. Ефективність виконання керівниками підприємств та організацій різних управлінських функцій багато в чому пов'язана з реалізацією ними лідерського потенціалу. Емоційний інтелект керівника підприємства є однією з найважливіших сторін лідерського профілю керівника. Розвиток цього виду здібностей може суттєво підвищити ефективність професійної діяльності фахівців в галузі управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди авторів статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми з питань управління ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених щодо вивчення сутності емоційного інтелекту, серед яких слід назвати таких, як, зокрема, Р. Бар-Он, Р. Бояцис, Д. Гоулман, М. Зайднер, Д. Карузо, Н. Коврига, Е. Макки, Дж. Мейер, Дж. Меттьюс, Д. Люсин, Е. Носенко, А. Петровська, Р. Робертс, А. Санников, П. Селовей, Н. Холл.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тема розвитку емоційного інтелекту набирає все більшу популярність в Україні. Багато підприємств прагнуть максимально розкрити потенціал співробітників, відмовляючись від директивної системи управління на користь індивідуального підходу. Топменеджери з «наглядачів» перетворюються у наставників, які враховують особливості характеру й емоційний тип співробітників.

Мета статті полягає в дослідженні впливу рівня емоційного інтелекту керівника підприємства на ефективність виконання управлінських функцій, що належать до сфери міжособистісних взаємовідносин співробітників підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ініціативи у працівників тісно пов'язаний з розвитком їх емоційного інтелекту (відкриття і пізнання себе, власних можливостей, цілей, способів їх досягнення, що обмежують і підтримують аналіз і розуміння власних емоцій і цінностей, навичок управління емоційними ресурсами) як основи і рушійної сили цього феномена. Навчання відбувається найбільш ефективно тоді, коли ставиться мета формування ініціативи не тільки як поведінкової (ситуативної) властивості, але і як глибинної (особистісної) якості співробітника.

В останнє десятиріччя наукове співтовариство зосереджене на дослідженні емоційного інтелекту. Поняття «емоційний інтелект» (англ. *emotional intelligence*) ввели в наукову термінологію Дж. Майєр та П. Селовей, надрукувавши спільну статтю, яка стала першою публікацією з означеної теми. У цій статті йшлося про те, що останні декілька десятків років уявлення і про інтелект, і про емоції докорінно змінилися. Розум перестав сприйматися як деяка ідеальна субстанція, емоції – як головний ворог інтелекту, і обидва явища набули реального значення у повсякденному людському житті [1]. П. Селовей і Дж. Майєр також розробили програму досліджень, призначену для створення методу вимірювання емоційного інтелекту. В результаті одного з досліджень вони виявили, що коли група людей бачила сумний фільм, то ті з них, у кого була присутня емоційна ясність, відновлювалися більш швидко. Крім того, люди, які мають здатність точно визначати почуття, розуміти й оцінювати емоції інших, були більш пристосовані до змін у їх соціумі та більш успішно налагоджували соціальні зв'язки. На початку 1990-х років Д. Гоулман, який писав як оглядач для "New York Times" про дослідження в галузі поведінки, дізнався про працю П. Селовея і Дж. Майєра і це, зрештою, спонукало його до написання книги «Емоційний інтелект». Як зазначив П. Селовей в одному з інтерв'ю, після виходу книги Д. Гоулмана «Емоційний інтелект» [2] багато науковців почали трактувати поняття по-своєму, деякі надто своєрідно. П. Селовей зазначає, що у своїй методології використовує термін «емоційний інтелект» у більш вузькому і науковому значенні, ніж у популярній книзі «Емоційний інтелект» Д. Гоулмана. «В нашому розумінні емоційний інтелект – це здатність, яку можливо чітко визначити та виміряти, яка є близькою до традиційних аспектів інтелекту» [3]. Під традиційним інтелектом тут розуміється здатність особистості використовувати інформацію, отриману шляхом спостереження (мова, шаблони і просторові відносини), для продуктивного міркування. Емоційний інтелект – здатність особистості розпізнавати

Рис. 1. Рівні емоційного інтелекту

та інтерпретувати емоції, а також продуктивно використовувати їх для оптимального міркування і вирішення проблем [4]. Таким чином, емоційний інтелект дещо схожий на традиційний інтелект з тією лише різницею, що вхідною інформацією є настрої та емоції. Але емоційний інтелект необхідно відрізняти від емоцій.

В основі цих методик не закладено єдиного організуючого принципу, на відміну, наприклад, від сучасних методів виміру особистості. Кожна методика ґрунтується виключно на суб'єктивних поглядах її автора. Наприклад, Д. Гоулман передбачає, що до емоційних здібностей належать, з одного боку, усвідомлення і розпізнавання емоцій, з іншого боку, регуляція емоцій та управління ними [5]. При цьому емоційні здібності можуть бути спрямовані на власні емоції або на емоції інших людей. Досліджуючи рівні емоційного інтелекту, можна виокремити їх в розрізі соціальної та особистої компетентностей особистості (рис. 1).

Соціальна компетентність включає в себе вплив, довіру, взаєморозуміння та усвідомлення й розуміння потреб інших, що складає соціальний менеджмент та соціальне усвідомлення особистістю реалій. Особиста компетентність містить у собі самоменеджмент як контроль власних емоцій для досягнення поставлених цілей, а також самоусвідомлення – усвідомлення власних переваг та слабкостей, взаємозв'язку думок, почуттів, вчинків. Зростання окремо взятого елементу отриманої «піраміди» (рис. 1) забезпечує зростання емоційного інтелекту управлінця загалом.

Емоційна людина – це така людина, яка може сильніше відчувати та / або активніше діяти, ніж інші, а людина з високим емоційним інтелектом – та, хто вміє визначати і грамотно використовувати емоції. Дослідження, що проводилися за останнє десятиліття, показали, що настрої та емоції впливають на хід думок, прийняття рішень і особисті стосунки. Більше того, всупереч усталеним уявленням емоції не шкодять цим процесам (з чого випливає необхідність їх усунення або зменшення), а виступають у ролі радників, оскільки несуть в собі сигнали, що допомагають зробити оптимальний вибір. Потрібно лише навчитися правильно їх використовувати та керувати ними. Люди з високим емоційним інтелектом здатні ефективно застосовувати власні емоції та настрої. Володарі низького емоційного інтелекту можуть їх ігнорувати, неправильно інтерпретувати або повністю підкорятися їм, не маючи користі з цих сигналів [6].

Існує взаємозв'язок між рівнем розвитку емоційного інтелекту та наданням переваги моделей і стратегій подолання керівників. Він полягає в тому, що керівники із середнім і високим рівнем емоційного інтелекту менш схильні вибирати маніпулятивні, асоціальні та агресивні дії як моделі подолання. Керівники з високим рівнем емоційного інтелекту вважають за краще не використовувати деструктивні, асоціальні стратегії, проте вони не обмежені у виборі активних, просоціальних стратегій подолання [7].

Описуючи професійно важливі якості керівника, більшість авторів називають властивості, що включають емоційні компоненти. У зв'язку з цим особливий інтерес представляє емоційний інтелект керівника як здатність розпізнавати та інтерпретувати емоції, які виникають у процесі ділової взаємодії, використовувати їх для вирішення управлінських завдань, управляти емоціями оточення для ефективного управління підприємством [8].

Високий рівень емоційного інтелекту дає змогу швидко розпізнавати природу емоцій і регулювати їх, не пригнічуючи. Дослідження психолога Д. Гоулмана доводять важливість високого рівня емоційного інтелекту для менеджерів. Вчений зазначає, що емоційний інтелект, на відміну від логічного, на 85% визначає ефективність та успішність керівника (рис. 2). Це також підтверджує дослідження американської компанії "Talent Smart": його результати показали, що збільшення показників емоційного інтелекту всього на один пункт додає $1 300 до річного окладу працівника [9].

Дослідження "Hay Group" показує, що під час прогнозування високої ефективності співробітників емоційний інтелект має вдвічі більше значення, ніж когнітивні здібності. Високий рівень ефективності керівників більш ніж на 85% обумовлений емоційним інтелектом. Підрозділи, очолювані керівниками з високим емоційним інтелектом, перевищують запланований дохід на 20% [10]. Дослідження ефективності торговельних представників з високим рівнем емоційного і соціального інтелекту більш ніж удвічі перевищує показники їх менш ефективних колег.

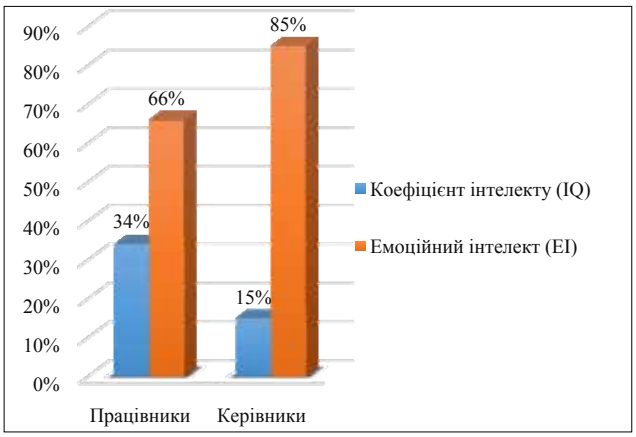

Рис. 2. Вплив емоційного інтелекту в професійній діяльності

Керівник, маючи високий рівень емоційного інтелекту, володіє такими якостями та компетенціями:

– співпереживання, щирість, вміння прислухатися до почуттів інших, розуміння їх позиції, сприйняття емоційних сигналів;

– ділова поінформованість, політична проникливість, розуміння сутності поточних корпоративних подій, тонкощів владної ієрархії, розподілу повноважень і зон відповідальності, знання негласних організаційно-корпоративних правил і установок;

– запобігливість, клієнтоорієнтованість, вміння створювати сприятливий емоційний клімат;

– вміння повести людей за собою, надихати їх, створюючи привабливий образ майбутнього, подати особистий приклад;

– володіння техніками переконання, уміння вибрати правильний тон;

– здатність до наставництва, заохочення розвитку підлеглих за допомогою підтримки та коучінгу, вміння побачити переваги та недоліки, а також можливі цілі співробітників;

– готовність ініціювати перетворення, усвідомивши необхідність змін на підприємстві, бажання вдосконалювати методи управління;

– справедливість, здатність врегульовувати конфлікти;

– створення дружньої атмосфери, налагодження та підтримка мережі соціальних зв'язків, створення команди, формування прагнення до досягнення місії підприємства, морального духу і почуття єдності колективу.

Лідерство стосується ціннісних відносин, створює позитивний емоційний настрій та ідеологічну спільність. Увага до кожного співробітника на будь-якому посадовому рівні – управлінське завдання керівника, який бажає постійно досягати поставлених завдань та цілей.

Рівень емоційного інтелекту керівника впливає на обраний ним стиль управління на підприємстві, а високий його рівень дає змогу керівнику бути «гнучким» залежно від ситуацій, а також здійснювати вплив на підлеглих:

– особистим прикладом;

– власним позитивним настроєм на емоційний клімат на підприємстві;

– наставництвом перспективних співробітників на розвиток їх здібностей;

– ініціативністю залучення співробітників до розвитку підприємства.

На відміну від авторитарного стилю управління, коли міжособисті комунікації передбачають прояв лідером амбітності і авторитаризму, що пригнічують співробітників, такий стиль підсилює позитивний вплив керівника на персонал та демонструє інтерес керівника до очікувань підлеглих.

В часи змін роль лідера як емоційної опори стає надзвичайно важливою для оточуючих. Він пропонує трактування ситуації та характер емоційної реакції на неї. Демократичний стиль управління забезпечує увагу до кожної людини в організації, що стимулює розвиток співробітників в рамках актуальних бізнес-цілей і спрямовує індивідуальні мотивації до єдиної стратегії для всіх. У компанії з'являється можливість створити потужне джерело синергії, що є необхідним в період інноваційних змін.

Українське суспільство має потребу в методиках розвитку стресостійкості, емоційного інтелекту, культури спілкування. Адже згідно із Всесвітнім Звітом по Щастю за 2015 рік (World Happiness Report) усвідомленість по відношенню до своїх емоційних станів, здатність до емпатії, співчуття, а також упорядкування розумових процесів є дуже важливими нейропсихологічними передумовами до відчуття благополуччя. Згідно із зазначеним звітом Україна, на жаль, посідає 123 місце серед 157 країн, у яких досліджувався цей показник [11]. А тенденція змін показника щастя за період 2005–2007 років до періоду 2013–2015 років зменшилася на 0,701, що також не може не впливати на кожного працівника підприємства. А тому потрібно постійно працювати над підвищенням емоційного інтелекту кожного працівника та керівника підприємства.

Дослідження виявили, що у сучасній бізнес-освіті приділяється недостатньо уваги розвитку у менеджерів емоційного інтелекту, тому підприємства вимушені самостійно вирішувати цю задачу, вбудовуючи її в систему внутрішньокорпоративного навчання. Необхідно починати з комплексної оцінки керівника, яка може здійснюватися окремо або в рамках атестації. Паралельно потрібно визначити рівень лояльності співробітників, виявити особливості наявної корпоративної культури. Якщо виявиться, що лояльність персоналу й емоційний інтелект керівників є недостатньо високими, то слід вживати комплексні зусилля в обох напрямах. Логічніше розпочинати з тих керівників, які допустили, що у них байдужі та безініціативні підлеглі. Це означає, що такими є й самі керівники.

А тому запропонуємо програму розвитку емоційного інтелекту керівника, яка включає такі складові компоненти:

1) діагностика емоційного інтелекту; її може проводити як вище керівництво, яке володіє методикою оцінювання, так і запрошений спеціаліст;

2) відвідування керівником спеціалізованого семінару або самопідготовка для оволодіння базовими поняттями; він має дізнатися власні сильні і слабкі сторони, відчути свої резерви розвитку, усвідомити причини невдач у відносинах з підлеглими;

3) розвиток емоційного інтелекту за індивідуальним планом; в ролі коуча може виступати один з харизматичних лідерів компанії або запрошений спеціаліст, на основі даних діагностики керівник складає перелік компетенцій, які у нього розвинені недостатньо, і планує дії з удосконалення кожної з них;

4) відвідування загальноуправлінських навчальних тренінгів.

Начальник, здатний управляти корпоративними настроями, буде затребуваний у майбутньому. Для компанії необхідне включення емоційної складової в стиль управління (виявлена закономірність: на кожен 1% покращення

робочої атмосфери припадає в середньому 2% зростання доходів). Лояльно налаштовані працівники можуть для досягнення загальних цілей зробити щось, що виходить за рамки їх посадових обов'язків. Не менш важливо це і для самого керівника, якщо він хоче, щоб його зусилля приносили плоди, підлеглі були однодумцями і робили своє діло з радістю. Без лідера, що володіє високим рівнем емоційного інтелекту, організація, навіть успішна, приречена на стагнацію. Ситуація не зміниться, якщо цьому питанню не буде приділено належної уваги, зокрема, в контексті бізнес-освіти.

Висновки. Емоційний інтелект сьогодні стає частиною нової парадигми менеджменту, орієнтованого на максимальне розкриття особистісного потенціалу співробітників. Нові проблеми, що виникають перед керівниками в епоху інноваційної економіки, вимагають від них використання більш досконалих інструментів, ніж старі класичні підходи до управління людьми. Ефективність управління стає одним з основних чинників конкурентоспроможності підприємства на ринку, а провідні світові фахівці з психології управління та менеджменту доходять висновку про першочергову роль «людського фактора» в успіху або невдачі підприємства на ринку.

В даний час в Україні воно стає все більш популярним завдяки прагненню українських бізнесменів до саморозвитку і розвитку своїх підлеглих. Кращі світові практики показують, що цей шлях вже в середньостроковій перспективі дає змогу значно підвищити рівень рентабельності інвестицій в персонал, значною мірою окупаючи витрати саме на його розвиток. Емоційний інтелект, з одного боку, видається людям складною методологічною сферою, а з іншого боку, є невід'ємною частиною особистості: людина все життя має потенціал, але не завжди знає, яким чином його використати. Межа між малоефективними менеджерами і природженими лідерами в цьому контексті пролягає саме в усвідомленні власного емоційного інтелекту як цінної та невід'ємної частини загального інтелекту. Емоційний інтелект – це навичка, яка при грамотному використанні приводить до професійного успіху.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mayer J.D. The intelligence of emotional intelligence / J.D. Mayer, P. Salovey // Intelligence. – New York, 1993. – P. 433–442.
2. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулман. – М. : АСТ, 2009. – 478 с.
3. Models of emotional intelligence / [J.D. Mayer, P. Salovey, D.R. Caruso] // Sternberg R.J. (ed.) Hand book of human intelligence. – 2nd ed. – New York : Cambridge University Press, 2000. – P. 396–422.
4. Эмоциональный интеллект: проблемы теории, измерения и применения на практике / [Р.Д. Робертс, Дж. Мэттьюс, М. Зайднер, Д.В. Люсин] // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – Вып. 1. – № 4. – С. 3–26.
5. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / [Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 300 с.
6. Носенко Е. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції : [монографія] / Е. Носенко, Н. Коврига. – К. : Вища школа, 2003. – 126 с.
7. Петровская А. Эмоциональный интеллект как детерминанта результативных параметров и процессуальных характеристик управленческой деятельности : автореф. дисс. … канд. психол. наук : спец. 19.00.03 «Психология труда, инженерная психология, эргономика» / А. Петровская. – Ярославль, 2007. – 25 с.
8. Санников А. Роль эмоционального интеллекта в эффективности деятельности предприятия / А. Санников // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2013. – № 4. – С. 19–21.
9. Сайт компанії "Talent Smart" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.talentsmart.com.
10. Сайт компанії "Hay Group" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.haygroup.com/en/press.
11. WORLD HAPPINESS REPORT 2016. – Vol. I [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://worldhappiness.report/wp-content/uploads/sites/2/2016/03/HR-V1_web.pdf.

УДК 65014.1:334.716

Овчаренко Є.І.
доктор економічних наук, доцент,
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

Манько І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національного університету імені Володимира Даля

Годящев М.О.
асистент
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE FEATURES OF ASSESSMENT THE BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено та обґрунтовано необхідність і важливість оцінки ділової активності в сучасних умовах. Проаналізовано наявні підходи до змісту системи показників ділової активності. Проведено їх власне групування. Запропоновано кількісні та якісні параметри оцінки ділової активності підприємства. Систематизовано прийоми, методи, показники управління діловою активністю підприємства.

Ключові слова: ділова активність підприємства, показники, прийоми, оцінка, аналіз, систематизація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и обоснованы необходимость и важность оценки деловой активности в современных условиях. Проанализированы существующие подходы к содержанию системы показателей деловой активности. Проведена их собственная группировка. Предложены количественные и качественные параметры оценки деловой активности предприятия. Систематизированы приемы, методы, показатели управления деловой активностью предприятия.

Ключевые слова: деловая активность предприятия, показатели, приемы, оценка, анализ, систематизация.

ANNOTATION

The article examined and justified the need for and the importance of assessing business activity in modern conditions. It has been analyzed existing approaches of the content a system indicators of business activity. Spend their own group. It has been proposed the quantitative and qualitative parameters of assessment of business activity of enterprise. It has been systematized the techniques, methods, management indicators of business activity of the enterprise.

Key words: business activity of the enterprise, indicators, methods, assessment, analysis, systematization.

Постановка проблеми. Сучасний економічний стан підприємств обумовлює їх вразливість до зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність, спричинених поширенням глобалізаційних процесів та економічною кризою в країні. Така ситуація вимагає від суб'єктів господарювання можливостей пристосування та адаптації до швидко змінюваного середовища з метою збереження їх ділової активності. З огляду на це вагомого значення набуває оцінка стану ділової активності та управління нею на підприємствах, за допомогою якої здійснюються попереднє прогнозування кризових ситуацій та можливості виявлення їхніх ознак. Головною метою такої оцінки має бути забезпечення стійкого фінансового розвитку суб'єкта господарювання, недопущення його банкрутства, забезпечення ефективної господарської діяльності в довгостроковій перспективі. Відмінними ознаками під час її проведення підприємствами мають стати комплексність, стратегічний характер спрямування, а також здатність усунення тимчасових труднощів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури показує, що існує велика кількість способів, методів, підходів та моделей до оцінки як ділової активності, так і управління діловою активністю. Питання аналізу ділової активності знайшли відображення в працях таких вчених, як, зокрема, М.Д. Білик, О.В. Павловська, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, В.О. Мец, Г.В. Савицька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження показали, що в сучасній економічній науці не існує однозначних підходів до розроблення методики оцінювання стану управління діловою активністю підприємств, що значною мірою обумовлено складністю і багатогранністю цієї проблеми [1, с. 129–132].

Мета статті полягає в аналізі підходів та методів оцінки ділової активності та управління нею на сучасних підприємствах і організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. У фінансово-економічному аналізі є розподіл показників на ті, що характеризують оцінку стану ділової активності підприємств, та на ті, що мають на меті здійснення оцінки управління діловою активністю. Це спричинено тим, що стан ділової активності оцінюється у статиці та характеризується показниками на конкретну дату, оскільки такі показники є нормованими. Стан управління діловою активністю суб'єктів господарювання можна оцінити тільки за динамічними показниками.

У фінансовому аналізі виокремлюють кілька підходів до оцінювання ділової активності підприємств. Основними з них є такі: оцінювання ділової активності підприємства на основі ана-

лізу співвідношення власного й позикового капіталу; оцінювання ділової активності підприємства за функціональною ознакою; оцінювання ділової активності підприємства, яке базується на співвідношенні активів [7, с. 324; 8, с. 105; 10, с. 36].

У рамках першого підходу виходять з припущення, що фінансовий стан підприємства суттєво залежить від оптимальності співвідношення між окремими складовими частинами джерел фінансування та ефективністю їх розміщення в активах. З цією метою розраховують такі показники: коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт фінансової незалежності або автономії), коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт поточної заборгованості, коефіцієнт стійкого фінансування, коефіцієнт покриття боргів власним капіталом, коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт фінансового левериджу), коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел тощо [5, с. 56–58; 6].

Інший підхід (функціональний) визначається керівниками підприємства та ґрунтується на забезпеченні функціональної рівноваги між джерелами формування капіталу та їх використанням протягом життєвого циклу підприємства. Тобто основою оцінки ділової активності підприємства стає збалансованість його активів і пасивів, що, у свою чергу, забезпечує його ліквідність і платоспроможність.

Традиційно аналіз ділової активності підприємства може бути здійснений за допомогою таких основних прийомів: горизонтальний (часовий) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; трендовий аналіз; аналіз відносних показників; порівняльний аналіз; факторний аналіз. Схематично прийоми аналізу ділової активності можна зобразити за допомогою рис. 1.

Слід зазначити, що серед наявних підходів аналізу ділової активності більше уваги приділяється оцінці цій категорії, ніж управлінню цією категорією. Тобто їх використання дає можливість отримати лише бази для оцінки та аналітичних висновків на мікрорівні, а отже, аналізувати ділову активність підприємства лише під впливом внутрішніх факторів і показників, не враховуючи при цьому фактори зовнішнього середовища.

Основними прийомами, за допомогою яких можливий аналіз управління діловою активністю, можуть бути порівняльний та трендовий аналіз. Ці прийоми мають певні недоліки, оскільки дають можливість здійснювати лише часткове управління діловою активністю. У процесі здійснення порівняльного аналізу експерти використовують дані, що характеризують фактичний стан діяльності підприємства, конкурентів, галузі, не маючи можливості при цьому враховувати поточні та перспективні зміни в економічному середовищі, що, у свою чергу, не дає змоги ефективно управляти діловою активністю.

Відмінною рисою трендового аналізу та головним його недоліком є те, що він здійснюється за часовим фактором, проте у цьому випадку не враховується змінність коливання циклічних ринкових явищ, у результаті чого отримані прогнози не можуть бути абсолютно достовірними, а отже, значно знижуються можливості щодо управління діловою активністю підприємств.

Кожний прийом аналізу ділової активності має велике значення під час проведення оцінки або управління діловою активністю. Але на основі здійсненого дослідження можна сказати, що не існує прийому, який би поєднував обидва такі елементи на підприємствах різного розміру та форм власності. Тому логічно їх використовувати в комплексі, поєднуючи на різних етапах діяльності, планування, залежно від цілей та

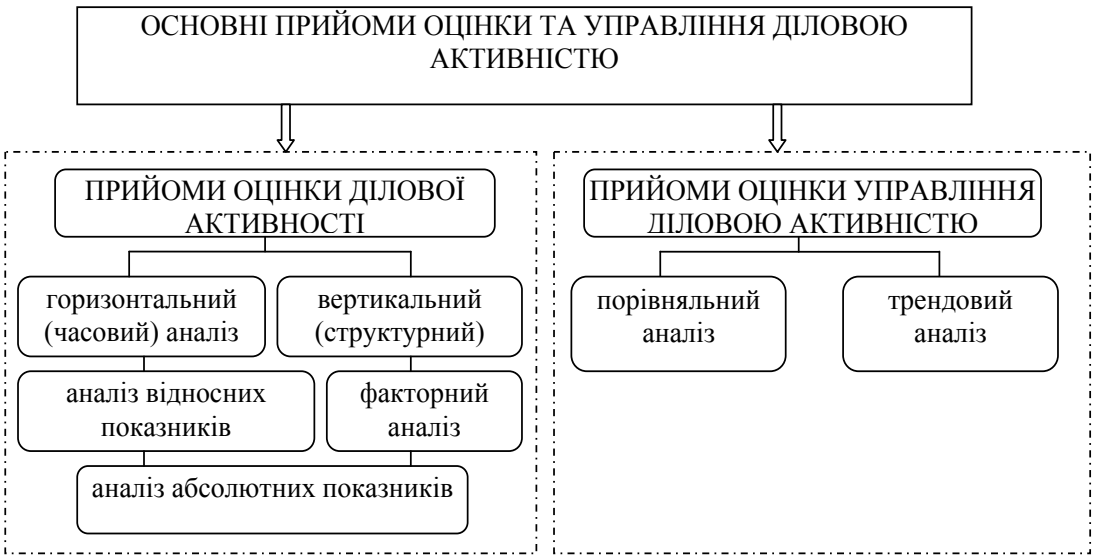

Рис. 1. Основні прийоми оцінки та управління діловою активністю

потреб керівництва підприємства. Доповнюючи один одного, вони сприяють розкриттю складних зв'язків і взаємозалежностей, що виникають між різними показниками ділової активності.

У сучасних підходах існують різноманітні методи оцінки ділової активності, зокрема: матричні методи, інтегральні методи, методи визначення ділової активності з точки зору стратегічного потенціалу підприємства, методи, що базуються на порівнянні з еталоном, графічні методи тощо.

Велике значення в оцінці ділової активності підприємства мають матричні методи, у яких здебільшого акцентується увага на факторах динамічного розвитку навколишнього середовища. Їх використання забезпечує здійснення більш системного аналізу, врахування взаємозалежностей між складовими в поточному періоді або на перспективу. Змістовна сутність методів матричного аналізу характеризується визначенням та розрахунком інтегрального рейтингового показника підприємства за параметрами або графіками.

В економічній літературі розрізняють такі матричні, або портфельні, методи аналізу ділової активності: матриця Бостонської консалтингової групи (BCG), Дженерал Електрик/Мак-Кінзі (GE/McKinsey), Шелл/ДПМ (Shell/DPM), Литтла (ADL/LC), Хофера/Шендела (Hofer/Schendel) тощо. Також під час здійснення оцінки зовнішнього середовища підприємства можливе використання таких матричних методів, як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, модель HOFER/SCHENDEL. За допомогою LOTS-аналізу, SPACE-аналізу, GAP-аналізу можливе проведення аналізу внутрішнього середовища підприємства. Їх особливостями є врахування темпів фізичного й морального зношування необоротних активів підприємства.

Проте, незважаючи на змістовність оцінки, використання матричних методів дає змогу оцінити лише відносний рівень ділової активності підприємств, що діють у певному ринковому середовищі. Таким чином, кількість розроблених заходів є недостатньою для ухвалення якісних управлінських рішень, проте можливе визначення необхідних стратегічних напрямів функціонування та розвитку підприємств.

Серед найбільш поширених методів аналізу ділової активності відзначається коефіцієнтний метод, сутність якого полягає в розрахунку відповідних коефіцієнтів, до яких належать зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на ділову активність підприємств. Проте коефіцієнтний метод характеризується певними недоліками, а саме використання великої кількості коефіцієнтів, які нерівномірно можуть змінюватися в часі, що, в свою чергу, викликає труднощі формулювання однозначних висновків щодо якості аналізу ділової активності підприємства загалом; відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються під час аналізу ділової активності.

У сучасних економічних умовах для підприємств набирає значущості оцінювання факторів, що впливають на їх ділову активність. Такими, наприклад, може бути галузева швидкозмінність, достовірну інформацію за якою досить складно отримати лише математичними способами. Тому в окремих випадках, при необхідності, математичні розрахунки комбінуються з експертними методами.

Сутність математичних методів зводиться до використання факторних моделей аналізу, що базуються на розрахунку певного інтегрального показника або кількох цифрових показників, що формують кінцеву оцінку. Математичні методи надають найбільш достовірну інформацію в результаті здійсненого аналізу, проте вони потребують спеціальних навичок, додаткових витрат часу та характеризуються складністю в розрахунках.

Застосування експертних методів здійснюється, якщо виникає необхідність в інформації про визначення кількісного впливу факторів на ділову активність. Основними рисами, що характеризують сутність експертних методів, є аналіз поставленої проблеми фахівцями інтуїтивно-логічним способом, кількісна оцінка тлумачень, формалізація одержаних результатів.

Ще одним методом аналізу ділової активності є метод, який здійснюється шляхом аналізу порівняльних переваг. Він характеризується засадами теорії міжнародного розподілу праці та оцінкою порівняльних переваг конкуруючих організацій і зводиться до того, що для досягнення підприємством стійкого фінансового розвитку необхідним є забезпечення ним порівняльними перевагами. Вони допомагають знизити витрати виробництва порівняно з підприємствами-конкурентами. Тому для оцінки рівня ділової активності підприємств зіставляються не лише їх виробничі витрати, але й суми прибутку, обсяги продажу, або ніша на ринку, що займають підприємства. Чим вище отримані значення при зіставленні показників, тим більш фінансово стійким вважається підприємство.

Основною перевагою цього методу є простота використання. Водночас він унеможливлює формування цілісних висновків про рівень управління діловою активністю, оскільки оціночним критерієм є лише виробничі витрати підприємств, що не відображає достовірного аналізу ділової активності.

У науковій літературі для визначення ділової активності функціонування підприємств досить поширеним методом став також інтегральний метод, за допомогою якого надається загальна (інтегрована) оцінка рівня ділової активності господарюючого суб'єкта. Головною перевагою над іншими методами аналізу є наявність взаємозв'язку оцінюваних показників.

Широкого застосування в економічній науці набуває агрегатний метод, що характеризується використанням абсолютних показників під час

оцінки ділової активності. Він заснований на збалансованості активів і пасивів підприємства та їх рівновазі. З метою отримання абсолютних показників здійснюється перегрупування статей балансу та формуються два основні методичні підходи щодо оцінки. Перший заснований на визначенні надлишків або дефіциту фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення запасів та витрат; інший базується на аналізі власного капіталу для формування нефінансових активів.

Оцінка ділової активності підприємств може також здійснюватись за допомогою індексного методу, який, на відміну від агрегатного, ґрунтується на використанні відносних показників. Це дає змогу визначати зміни, що відбуваються за певний проміжок часу, зіставлення рівня економічних явищ, стану виконання планових заходів підприємств. Індексний метод формується на основі оціночних показників, необхідних для аналізу ділової активності, та вагових коефіцієнтів до неї. Головна проблема, що набуває значення при використанні індексного методу підприємствами, полягає у відборі найважливіших і найбільш інформативних фінансових коефіцієнтів, оскільки зі зміною умов діяльності, відповідно, змінюється значущість коефіцієнтів, а отже, й оптимальний їх набір.

Морфологічний аналіз – метод систематизованого огляду всіх можливих варіантів розвитку окремих елементів системи, яка досліджується, та побудованих на повних і суворих класифікаціях об'єктів і явищ, їх властивостей і параметрів [1, с. 67–70]. У процесі аналізу головні його складові розподіляються за функціональним призначенням, інакше кажучи, визначається їхній вплив на аналізовану проблему та встановлюється взаємозв'язок з навколишнім економічним середовищем.

Для визначення структури та структурних змін досліджуваного явища, установлення взаємозалежностей між показниками використовується метод групувань. Він дає можливість установити співвідношення певних показників у загальній їх сукупності. Так, наприклад, визначається частина оборотних активів або основних засобів у майні підприємства. За допомогою методу групувань формуються групи, що складають сукупність, а також спільні ознаки для цих груп (розподіл підприємств за формами власності, підсистемами діяльності тощо). Для встановлення взаємозалежності кількох показників експертами здійснюються аналітичні групування.

Для більш повного та багатогранного аналізу ділової активності підприємства дослідження доцільно проводити з використанням часових інтервалів. Тому для досягнення цієї мети використовуються методи аналізу рядів динаміки.

Рядами динаміки називають послідовність чисел, які характеризують зміну певного економічного явища з часом і дають змогу визначити особливості його розвитку [3, с. 227]. Основними показниками, за допомогою яких здійснюється аналіз рядів динаміки, постають середній рівень ряду, під час якого визначається середнє значення показника протягом аналізованого періоду; абсолютний приріст, який характеризує відхилення значень певного показника від базисного або попереднього; темп росту, що дає змогу порівнювати тенденцію розвитку ряду динаміки; темп приросту, який установлює відносні зміни рівнів ряду динаміки за певний проміжок часу.

Незважаючи на те, що існує багато методів і прийомів оцінки ділової активності, актуальним залишається визначення найбільш універсальних й оптимальних, особливо за умови визначення рівня ділової активності декількох підприємств. Для цього використовується метод рейтингової оцінки, яка дає змогу визначити показники ділової активності підприємств відповідно до її нормативних значень та відносно один одного. Тобто оцінка рейтинговим методом допомагає не тільки визначити рівень ділової активності окремого підприємства, але й зіставити його з показниками інших підприємств і ранжувати їх. Ефективність цього методу визначається тим, що він дає можливість установити рівень розвитку підприємства порівняно з іншими підприємствами галузі та стимулювати його до поліпшення своєї господарської діяльності.

Оскільки ділова активність підприємства формується в результаті здійснення відповідної системи управління, великого значення набуває комплексний метод оцінки ділової активності, сутність якого приводиться до здійснення аналізу комплексу показників діяльності підприємства, що характеризують незадовільний його фінансовий стан, та тих, що відповідають за високий фінансовий розвиток. За допомогою такого аналізу підприємство має можливість установити проблемні аспекти в господарюванні, виявити джерела їх виникнення, розробити певні управлінські заходи, спрямовані на підвищення рівня ділової активності та управління нею, здійснювати контроль їх фактичного застосування. Проте застосування лише комплексного аналізу ускладнює обґрунтування висновків про загальний рівень фінансового стану підприємства. Цей метод характеризується високою трудомісткістю, до того ж йому притаманні недоліки методу коефіцієнтних розрахунків. Тому це ускладнює практичну реалізацію комплексного методу аналізу на підприємстві.

Комплексність оцінки ділової активності підприємств повинна враховувати всю багатогранність цього показника, що стає можливим при використанні кваліметричного методу. Його сутність полягає в тому, що ділова активність складається із сукупності складових, які займають окремі частки в її загальній частині, і дає змогу оцінювати діяльність управлінського персоналу відносно забезпечення ділової активності. Кваліметричний метод характеризується певними недоліками, а саме існуванням обмежень під час визначення об'єкта-аналога,

еталонного показника чи підприємства; проведенням бальної оцінки факторних показників, що здійснюється спеціалістами або через анкетування споживачів; складністю виконання та трудомісткістю під час формування інформації щодо конкурентної продукції. Слід зазначити, що серед наявних методів, як і серед прийомів, більшість належить аналізу оцінки ділової активності, а не її управлінню. Так, до останніх належить лише метод морфологічного аналізу, за допомогою якого визначаються причинно-наслідкові впливи на ділову активність, що дає змогу формувати певні заходи з її управління. Інші методи, такі як матричні, математичні, експертних оцінок тощо, спрямовані здебільшого на здійснення аналізу факторів і показників, що допомагають оцінити ділову активність, не маючи можливості управління нею (рис. 2).

За результатами дослідження слід відзначити, що серед наявних методів оцінки та управління діловою активністю підприємств немає єдиного, який би поєднував функції оцінки ділової активності та управління нею. Більшість методів характеризується рисами, які ускладнюють процес управління діловою активністю, наприклад, при наявності функції управління жоден метод не враховує розмір підприємства та форму власності. Тому є потреба в розробці спеціальної системи оцінювання, що дає змогу в рівному ступені універсально оцінити стан управління діловою активністю як малих, так і великих підприємств, незалежно від їх форм власності. Такий підхід має бути гнучким та адаптивним для здійснення комплексної характеристики управління діловою активністю на підприємствах.

Список методів оцінки та управління діловою активністю, безумовно, не обмежується розглянутими вище. Застосовуються також такі методи, як рівноважний, скорингований, метод нечіткої логіки [7, с. 165–171]. Їхнім загальним недоліком для підприємств є те, що вони засновані на використанні таких показників, окремі з яких мають складні алгоритми розрахунків, а більшість з них – велику кількість параметрів, які можуть бути неефективними у разі виникнення різних проблемних ситуацій. Крім того, повністю проаналізувати ділову активність складно, оскільки майже всі складові цієї категорії пов'язані між собою, а більшість методів аналізу ділової активності не враховують таку залежність і майже не дають можливості здійснення управління діловою активністю.

З метою ухвалення ефективних управлінських рішень щодо підвищення рівня управління та стабілізації ділової активності підприємств виникає необхідність у концептуально новому комплексному підході до систематизації основних підходів, методів та показників, найбільш придатних для оцінювання системи управління діловою активністю. Він має виявляти всебічні причинні залежності, які впливають на ділову активність організації з метою управління діловою активністю; аналіз повинен забезпечити системний підхід, коли ділова активність розглядається як складна система, котра постійно змінюється і знаходиться під впливом низки факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Подамо такий підхід на рис. 3.

Більшість з проаналізованих підходів, способів і методів до оцінки стану управління діловою активністю дає можливість оцінити певне коло факторів, що впливають саме на ділову активність та враховують лише певні підсистеми фінансової діяльності та планування підприємства. Оцінку стану управління фінансовою підсистемою проаналізовані способи та методи не надають. Вони сфокусовані на фінансово-економічних показниках, визначенні результативності фінансових операцій, фінансового стану підприємства.

Рис. 2. Основні методи оцінки та управління діловою активністю

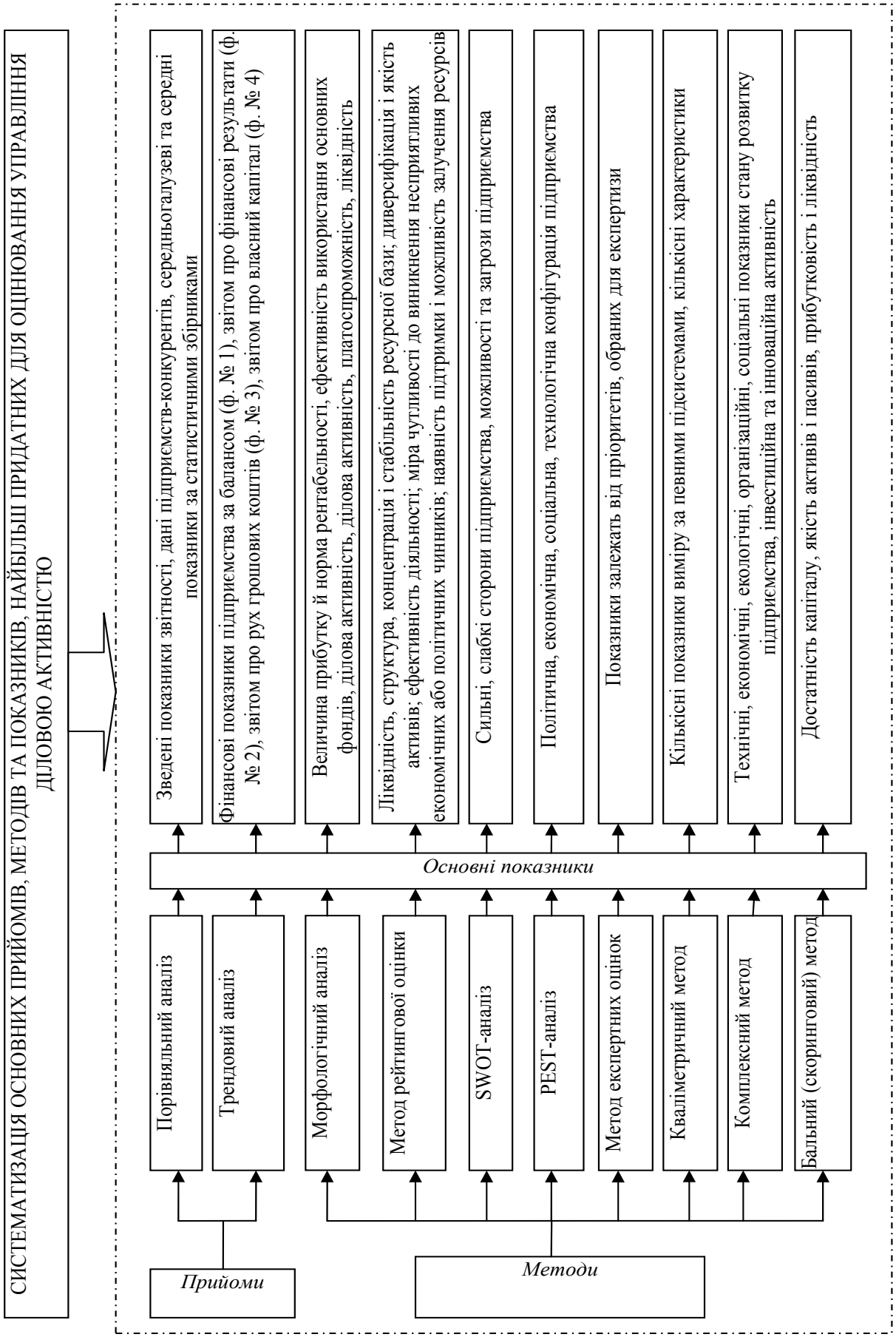

Рис. 3. Систематизація основних прийомів, методів та показників, найбільш придатних для оцінки управління діловою активністю.

Проаналізовані підходи частково стосуються питань управління діловою активністю через те, що окремі їх елементи, спрямованість або показники можуть бути віднесені до підсистеми управління фінансами. У чистому вигляді проаналізовані способи оцінки не можна використати для визначення рівня стану управління діловою активністю підприємств. Проте здійснений попередній аналіз дає змогу створити певні передумови комплексного визначення стану ділової активності підприємства, яка є першоджерелом для ухвалення управлінських рішень про необхідність оцінки стану управління діловою активністю підприємств.

Висновки. Здійснений аналіз дає змогу удосконалити підхід до комплексної системи оцінки ділової активності підприємства. Така оцінка є необхідною для визначення рівня ділової активності підприємства, на основі якого доцільним є ухвалення управлінських рішень стосовно оцінки стану системи управління діловою активністю. У разі високої або нормальної ділової активності, ймовірно, можна представити, що підприємство має високий рівень самоорганізації процесу й такому підприємству не потрібна процедура оцінки рівня стану управління діловою активністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібн.] / О.Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
2. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О.А. Гарасюк, М.Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63–69.
3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібн.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
4. Марченко О.І. Фінансові аспекти ділової активності / О.І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136–143.
5. Нестеренко Н.В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства / Н.В. Нестеренко, О.С. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Ч. 3. – 411 с.
6. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – № 26. – К. : НАУ, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/index.html.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібн.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 650 с.
8. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
9. Сюлина С.П. Актуальные вопросы анализа деловой активности / С.П. Сюлина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. – № 20. – С. 103–109.
10. Турило А.М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства» / А.М. Турило, І.С. Вчерашня // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 79–84.
11. Фатыхов Р. Р. Сравнительный анализ основных подходов к оценке деловой активности предприятия / Р.Р. Фатыхов // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2009. – № 1. – С. 33–38.

УДК 658.152

Паскар К.С.
аспірант кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АМОРТИЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ECONOMIC ESSENCE OF DEPRECIATION IS IN MANAGEMENT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти амортизаційної політики підприємства. Досліджено теоретичні питання формування амортизаційної політики підприємств. Охарактеризовано історико-економічний досвід амортизаційної політики. Досліджено підходи щодо визначення поняття «амортизація». Удосконалено визначення понять «знос» і «зношення».

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, знос, зношення, мікро– та макроекономічні рівні.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты амортизационной политики предприятия. Исследованы теоретические вопросы формирования амортизационной политики предприятий. Охарактеризован историко-экономический опыт амортизационной политики. Исследованы подходы к определению понятия «амортизация». Усовершенствованы определения понятий «износ» и «изнашивание».

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, износ, изнашивание, микро– и макроэкономические уровни.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects depreciation policy of the company. Theoretical depreciation policy the formation of enterprises. Characterized historical-economic depreciation policy experience. Researched approaches to the definition of “depreciation”. Improved definition of “wear” and “wear and tear”.

Key words: amortization, depreciation policy, depreciation, wear, micro and macro levels.

Постановка проблеми. В умовах гострої фінансово-платіжної кризи, в якій опинилася вся економіка України незалежно від сфери власності, велике значення мають щонайменше дві групи процесів, які постійно перебувають у взаємному протиріччі: збільшення надходження до державного бюджету та внутрішніх джерел коштів підприємства, які необхідні для оновлення матеріально-технічної бази або інвестування виробничо-господарської діяльності.

Зазначені процеси здійснює амортизаційна політика, яка проводиться як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств як складова облікової політики підприємства. Але амортизаційна політика, яка існує сьогодні в Україні, є досить недосконалою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням амортизаційної політики присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема З. Борисенко, Ф. Бутинець, Н. Виговська, С. Голов, Я. Крупка, В. Орлова, Ю. Осадчий, М. Пушкар, П. Саблук, А. Фукс, П. Хомин, М. Чумаченко, В. Швець.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на наявні дослідження, питання, які пов’язані з формуванням амортизаційної політики, досі не вирішені. Крім того, сьогодні відсутні глибокі теоретичні дослідження, які б узагальнили різні погляди вчених та економістів на визначення сутності понять «амортизація» та «амортизаційна політика», а також відсутнє однозначне трактування понять зносу і зношення.

Мета статті полягає у дослідженні суперечності щодо визначення понять «амортизація», «амортизаційна політика» та «знос», розкритті основних елементів амортизаційної політики на мікро- та макрорівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан національної економіки України знаходиться в умовах її активного та постійного реформування. Економічна реформа потребує пожвавлення господарського життя з метою забезпечення економічного зростання держави. Цю мету можна досягти на основі фінансової стабілізації, структурної перебудови, приватизації тощо. Незалежно від сфери власності, велике значення мають щонайменше дві групи процесів, які постійно перебувають у взаємному протиріччі: збільшення внутрішніх джерел коштів підприємства, які необхідні для оновлення матеріально-технічної бази або інвестування виробничо-господарської діяльності, а також збільшення надходжень до державного бюджету.

Зазначені процеси здійснює амортизаційна політика, яка проводиться як на рівні окремих підприємств як складова облікової політики, так і на рівні держави як складова економічної політики. Але амортизаційна політика досі є досить недосконалою.

Амортизаційна політика, як і будь-яка інша, має свої певні стратегії та тактику. Щодо стратегії амортизаційної політики, то вона сполучає в собі цілі і методи довгострокового характеру і направлена на ліквідацію причин, що породили недоліки в процесі відшкодування і відтворення основного капіталу. Мета амортизаційної стратегії полягає в тому, щоб змінити темпи і спрямування інвестиційного процесу в економіці і вивести її на траєкторію довгострокового економічного зростання, причому досягнення цього можливо тільки шляхом структурно-техноло-

гічної перебудови промислового виробництва, за рахунок селективного підходу до галузей і напрямом в них засобів, накопичених за допомогою амортизації [15, с. 34–42].

У прямому сенсі «політика» розглядається як мистецтво управління процесом. Щодо терміна «амортизаційна політика», то його визначають як процес розробки норм і правил нарахування амортизації [2, с. 4], Це означає, що під час розробки амортизаційної політики держава повинна спиратися на об'єктивні економічні закони відтворення. Тоді процес амортизації буде сприяти оптимальному розвитку підприємства та держави. Якщо з боку держави некоректно вивчені теоретичні питання або свідомо здійснена помилкова амортизаційна політика, то з'явиться загроза для підприємства.

Амортизаційну політику можна визначити не тільки як комплекс мір і лінію дії держави у сфері відтворення основного капіталу, але й як відносини між господарюючими суб'єктами в процесі формування умов здійснення відтворювального процесу шляхом визначення норм амортизації, способу перенесення вартості основного капіталу на виробничий продукт, формування, розподіл і використання засобів амортизації з метою задоволення потреб економіки в основному капіталі.

Для того щоб виявити особливості сучасної амортизаційної політики, механізм системи амортизації, звернемося до історико-економічного досвіду формування амортизаційної політики в Україні.

Амортизаційна політика колишнього СРСР (відповідно, і України) була закладена в 20–30 роках минулого століття. Протягом майже 70 років вона кілька разів зазнавала незначних змін, а саме в 1963, 1975 і 1991 роках. Ці зміни, як правило, стосувалися перегляду норм амортизаційних відрахувань і переоцінки основного капіталу [9, с. 6].

Амортизаційна система, яка діяла до 1991 року, мала низку таких характерних рис:

1) єдині норми амортизаційних відрахувань для всіх господарюючих суб'єктів;

2) диференціація норм амортизаційних відрахувань за видами основних фондів (близько 1 800 видів) і частково за галузями економіки;

3) використання рівномірного методу нарахування амортизації;

4) поділ амортизаційного фонду на амортизаційний фонд на часткове відшкодування основних засобів (фондів) – капітальний ремонт – і амортизаційний фонд на повне відшкодування основних засобів (фондів) – реновація;

5) державне регулювання перерозподілу амортизаційних відрахувань на реновацію і перетворення їх на централізовані капітальні вкладення [16, с. 24–30].

Зміст амортизаційної політики підприємства та держави складає взаємодія економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації. Це досягається в процесі оптимізації розподілу та перерозподілу національного доходу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях, тобто на рівні підприємств та на загальнодержавному рівні [3, с. 45].

На макроекономічному рівні фінанси підприємств забезпечують формування фінансових ресурсів країни через бюджет та позабюджетні фонди. Тобто основними елементами амортизаційної політики на макроекономічному рівні є:

– розробка економічно доцільних термінів корисного використання основного капіталу (термін корисної служби основного капіталу повинен враховувати передбачуваний фізичний і моральний знос, очікуваний об'єм використання основного капіталу, юридичні та інші обмеження на його використання);

– реалізація ефективних механізмів нарахування амортизації (використання найбільш сприятливого і оптимального варіанту нарахування амортизації, виходячи з цілей і завдань розвитку національної економіки);

– створення умов, що забезпечують цільове використання амортизаційних відрахувань (використання постійного джерела фінансування відтворення у вигляді амортизаційних відрахувань з найвищою віддачею і створення на державному рівні сприятливих умов для реалізації цього завдання (поліпшення інвестиційного клімату, захист основного капіталу від дії негативних економічних явищ тощо));

– податкове стимулювання, прискорення оновлення основного капіталу (можливість варіювання методами нарахування амортизації і регулювання величини прибутку і податків на прибуток і майно залежно від фінансового стану господарського суб'єкта);

– методичне керівництво розробкою і реалізацією амортизаційної політики (підготовка пакета нормативно-правової документації, керівництво процесами впровадження нових методів нарахування амортизації, обліку і складання звітності на державному, регіональному і місцевому рівнях управління).

На мікроекономічному рівні під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є у розпорядженні підприємств. Основними складовими елементами амортизаційної політики є:

– оцінка і переоцінка основного капіталу (проведення переоцінки індексним методом, методом прямого перерахунку (на основі експертних висновків, але в нашій країні, на жаль, це не створено));

– визначення термінів корисного використання основного капіталу (з 2011 року в Податковому кодексі України існують обмеження в термінах), представлення достовірних фактів господарської діяльності підприємств;

– вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації (застосовуваний метод нарахування амортизації повинен відображати схему роботи підприємств в частині споживання економічних вигод, що отримують від активу);

– забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань (під час цільового використання амортизаційні відрахування вкладаються у виробництво і забезпечують дохід на рівні рентабельності власного капіталу, необхідний для відновлення зношеного майна);

– мінімізація морального і фізичного зносу основного капіталу (впровадження нової техніки і технологій, вдосконалення ремонтно-експлуатаційного обслуговування, диференціація термінів корисного використання залежно від зносу тощо);

– вибір найбільш ефективних форм відтворення основного капіталу (здійснення своєчасного і якісного технічного переозброєння, реконструкції і модернізації виробництва).

Під час управління амортизаційною політикою будь-якого суб'єкта господарювання необхідно зосередити увагу на тому, що при швидких змінах у технології виробництва, у якій основу складають сучасні обладнання, розв'язати наявні проблеми амортизаційної політики можна, спираючись на термін «амортизація».

Різноманітність поглядів на економічну сутність амортизації є характерною не лише для початкового періоду розвитку , але й для сучасного періоду. Так, в дискусії про сутність амортизації виділяють три основні позиції:

– одна група вчених вважає, що амортизація – це просто грошовий вираз зносу основних засобів;

– друга група вважає амортизацією не чим іншим, як процесом перенесення вартості зносу основних засобів на собівартість продукції;

– третя група вчених стверджує, що амортизація – це прийом або метод бухгалтерського обліку.

Наукові дослідження будь-якого питання неможливі без чіткого визначення термінології. Однак, незважаючи на неоднозначне трактування поняття амортизації, єдиної точки зору досі не існує, хоча принципові вирішення цього питання є досить важливими.

Одні вважають, що амортизація – це грошовий вираз зносу (К. Маттерн, Б. Райзберг, Л. Лозовський), інші впевнені, що амортизація – це не що інше, як процес перенесення вартості зносу на собівартість продукції (П. Безруких, Л. Соріна, М. Молдованов) [8]. Через неоднозначне трактування поняття амортизації, чіткого визначення не існує, проте вирішення цього питання є досить важливим і принциповим.

К. Маттерн і З. Танхойзер зазначають, що амортизація відображає процеси перенесення уречевленої в основних засобах суспільної праці на вироби, які виготовляються за їх допомогою. Вони вважають, що було б одностороннім визначати амортизацію як витрати [8, с. 33].

Окремі автори (П. Бунич, Я. Кваша) вважають, що амортизація – це перенесена в результаті конкретної праці вартість основних фондів на новий продукт. При такому визначенні амортизації остання нічим не відрізняється від вартості оборотних засобів, яка теж в результаті конкретної праці переноситься на продукт. На відміну від вартості оборотних засобів, амортизація виражає вартість основних засобів, перенесену на продукт не повністю, а пропорційно зношуванню [7, с. 74].

Згідно з класичною економічною теорією амортизація – це поступове перенесення вартості основних засобів на продукт, який виробляється за їх допомогою, цільове накопичення грошових коштів та їх послідовне використання на відтворення зношених основних засобів [8, с. 65].

Наприклад, Е.Л. Кантор зазначає, що «процесс переноса возмещения износа называется амортизацией» і вважає основним завданням амортизації «возмещение износа основных фондов» [6, с. 49]. Але З. Борисенко висловлює зовсім протилежну думку: «Неверно отождествлять амортизацию с возмещением износа основных производственных фондов. Возмещение износа происходит не в процессе формирования амортизационного фонда, а при последующем его использовании для замены устаревшего оборудования и в ходе капитального ремонта и модернизации» [2, с. 7].

А. Пелих дає таке визначення амортизації: «Механизм переноса части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт носит название амортизации и позволяет ко времени полного износа накопить денежные средства для воспроизводства» [10, с. 214]. При цьому він вважає, що «амортизация в денежной форме выражает износ основних фондов и отчисляется на издержки производства на основе нормы» [10, с. 215]. Ці два визначення суперечать одне одному. Спочатку автор представляє амортизацію як певний механізм. Будь-який механізм складається з конкретних елементів, які мають свої специфічні особливості, призначення та виконують в його складі свої функції. До таких складових елементів слід віднести знос, зношення, амортизаційні відрахування, амортизаційний фонд. В другому ж визначенні ототожнюється поняття амортизації з поняттям амортизаційних відрахувань, а вони є зовсім різними, хоча і тісно пов'язаними між собою. Амортизаційні відрахування – це та частина вартості засобів праці, яка переноситься на вироблену продукцію, це складова амортизаційного механізму, яка показує ступінь зношення засобів праці. Не є економічно обґрунтованим і ототожнення амортизації з амортизаційним фондом [8, с. 24]. Амортизаційний фонд – це фінансовий результат накопичення послідовно здійснюваних амортизаційних відрахувань. Він утворюється лише після реалізації готової продукції, а амортизація є процесами перенесення частинами вартості основних засобів на виготовлену продукцію, тобто вона є передумовою утворення амортизаційного фонду. Отже утворення амортизаційного фонду та амортизація – це різні поняття.

У наш час, як трактує Податковий кодекс, «амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та

нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)» [11].

Дослідивши економічні визначення, що були запропоновані різними вченими, науковцями та економічними течіями різного часу існування, можемо сказати , що фактично жоден з авторів не дає повного, розгорнутого та поширеного визначення цього терміна.

Основою амортизації є зношення основних засобів. Поняття зношення і зносу не є ідентичними. Знос – це втрата засобами праці своїх властивостей чи характеристик внаслідок певних обставин (експлуатації, впливу науково-технічного прогресу тощо), тобто це об'єктивно наявне явище. Зносу підлягають всі засоби праці, як діючі, так і недіючі, незалежно від їх участі в процесі виробництва (виробничі і невиробничі).

Є багато інших визначень терміна «знос», які розглядають вчені. Наприклад, Н. Виговська говорить, що знос – це втрата технічних (споживчих) властивостей в результаті фізичного впливу на засоби праці і в результаті науково-технічного прогресу – моральний знос [4, с. 56].

М. Пушкар вважає, що знос – втрата основними засобами фізичних якостей або техніко-економічних властивостей і внаслідок цього вартості [14, с. 21].

Мета зносу – розподіл вартості матеріальних активів довгострокового використання на витрати протягом передбаченого строку експлуатації на основі застосування систематичних та раціональних записів.

Щодо поняття «зношення», то це економічний процес, відображення зносу в економічній дійсності. Зношення є процесом втрати засобами праці своєї вартості. Причиною зношення може бути як фізичний, так і моральний знос [5, с. 66].

Необхідно зазначити, що під час розгляду питання амортизації економісти здебільшого приділяють увагу тільки фізичному та моральному зносу. Зустрічаються роботи, в яких по-різному трактують назву того чи іншого виду зносу, але сутність їх однакова.

Так, С. Покропивний розглядає «техніко-економічне старіння основних фондів» і трактує його як процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення наявних та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється за допомогою цих засобів виробництва [13, с. 107]. Зазначене визначення повністю ідентичне змісту морального зносу.

На сучасному етапі суспільного і технічного розвитку особливої актуальності набуває соціальний знос засобів праці, який визначається ступенем розбіжності соціальних характеристик засобів праці з їх суспільно нормальним рівнем. Такі розбіжності можуть виникати внаслідок двох причин:

1) якщо внаслідок кричного зносу об'єкта основних засобів змінились його соціальні характеристики (знизилась безпечність, збільшились шкідливі викиди тощо);

2) якщо змінився сам рівень суспільно нормальних соціальних характеристик (підвищились вимоги дотримання умов техніки безпеки, зменшились норми максимально допустимих концентрацій шкідливих речовин) [12].

В першому випадку соціальний знос є елементом фізичного зносу, а в другому – морального. Соціальна форма як фізичного, так і морального зносу разом складає єдине поняття соціального зносу. Таким чином, поняття «соціальний знос засобів праці» має відносну самостійність і відіграє суттєву роль під час аналізу соціально-економічних процесів, які відбуваються в процесі оновлення виробничого потенціалу.

Залежно від характеру впливу нової техніки і технології на людину (безпосередньо на робочому місці чи опосередковано, через навколишнє середовище) можна виділити два різновиди соціального зносу: соціальний і екологічний.

Соціальна форма морального зносу зумовлена появою нової техніки, яка покращує умови праці, а також змінами в рівні суспільно нормальних норм (перш за все за умовами праці).

Екологічна форма морального зносу обумовлена появою нової техніки, яка меншою мірою, ніж попередня, справляє негативний вплив на навколишнє середовище, а також введенням більш жорстких норм та обмежень на ступінь (характер впливу виробництва на навколишнє середовище).

Як видно із вищенаведеного матеріалу, причиною зношення основних засобів може бути не тільки фізичний і моральний знос, але й соціальний у всіх його формах.

Правильне визначення ступеня зносу основних засобів має вкрай велике значення для економіки виробництва, для визначення відновлювальної вартості основних засобів і розміру амортизаційних відрахувань.

Висновки. Все вищезазначене свідчить про те, що досить актуальною так і залишається проблема амортизаційної політики, яка упродовж багатьох років є найслабкішою ланкою економічної політики усіх без винятку урядів незалежної України, оскільки сформована ними амортизаційна система не виконує своєї головної функції – не створює зацікавленості підприємців до оновлення основних засобів, впровадження наукових розробок та новітніх технологій у виробництво.

В Україні досі немає єдиного визначення поняття «амортизація». Тому воно є універсальним, оскільки його застосовують в обліку як основних засобів, так і нематеріальних активів. Поняття «амортизаційна політика підприємства» включає планування, нарахування та використання амортизації. Зміст амортизаційної

політики підприємства складає сукупність економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації.

Правильно обрана амортизаційна політика підприємства – це одна зі складових успішного функціонування підприємства в ринкових умовах, його конкурентоспроможності.

Основою амортизації також є зношення. Поняття зношення і зносу не є ідентичними. Необхідно також зазначити, що під час розгляду питання амортизації економісти здебільшого приділяють увагу тільки фізичному та моральному зносу. Але також виділяють й інші види зносу, які залежать від характеру впливу нової техніки і технології на людину. Можна виділити два різновиди соціального зносу: соціальний і екологічний.

Соціальна форма морального зносу обумовлена появою нової техніки, яка покращує умови праці, а також змінами в рівні суспільно нормальних норм (перш за все за умовами праці).

Екологічна форма морального зносу обумовлена появою нової техніки, яка меншою мірою, ніж попередня, справляє негативний вплив на навколишнє середовище, а також введенням більш жорстких норм та обмежень на ступінь (характер впливу виробництва на навколишнє середовище).

Отже, правильне визначення ступеня зносу основних засобів має вкрай велике значення для економіки виробництва, для визначення відновлювальної вартості основних засобів і розміру амортизаційних відрахувань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьев М. Забытая амортизация / М. Афанасьев, П. Кузнецов // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 105.
2. Борисенко З. Амортизаційна політика, російською мовою / З. Борисенко. – К. : Наукова думка, 1993.
3. Ватаманюк З. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / З. Ватаманюк, С. Панчишин. – К. : Альтернативи, 2003. – 610 с.
4. Виговська Н. Методи амортизації: проблема вибору оптимального варіанту / Н. Виговська // Вісник ЖІТІ. – 2006. – № 9. – С. 38–48.
5. Жариков В. Прогнозирование потребности объединений в оборудовании / В. Жариков. – М., 1986. – 172 с.
6. Кантор Е.Л. Экономика предприятия / Е.Л. Кантор. – СПб., 2002. – 352 с.
7. Кононенко Т. Про можливості інтеграції методики нарахування амортизації / Т. Кононенко, В. Замлинський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003.
8. Косова Т. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т. Косова // Економіка підприємства. – 2003.
9. Николенко С. Современный капитализм: товарное производство и закон стоимости / С. Николенко. – К. : Вища шк., 1991. – 156 с.
10. Пелих А. Экономика предприятия и отрасли промышленности / А. Пелих. – Ростов-на-Дону, 1999. – 608 с.
11. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (за текстом – Податковий кодекс).
12. Примак Т. Економіка підприємства / Т. Примак. – К. : Вікар, 2001. – 178 с.
13. Прокопивний С. Економіка підприємства / С. Прокопивний. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
14. Пушкар М. Фінансовий облік : [підручник] / М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 628 с.
15. Хмельовський Н. Шляхи і методи вдосконалення системи амортизації / Н. Хмельовський // Проблеми вдосконалення системи амортизації : матеріали наукової конференції. – М., 1970. – С. 34–42.
16. Хомин П. Відмінності фінансового і податкового обліку основних засобів як наслідок неузгодженості звітності / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 9. – С. 24–30.

УДК 613.15

Рябенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету

Бондаренко І.Д.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES AGRICULTURAL MANAGEMENT ACTIVITIES ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти організації управління діяльністю агарних підприємств. Обґрунтовано, що для підприємств агарного сектору актуальною є організація зміни як у структурі виробництва, так і в структурі управління. Визначено поняття, проаналізовано праці вітчизняних дослідників з даної проблеми. Розкрито зміст основних функцій, принципів, методів та їх взаємозв'язок у системі управління аграрними підприємствами та їх персоналом.

Ключові слова: аграрна галузь, сільськогосподарське виробництво, управління, менеджмент, маркетинг, контроль, планування, структура, процеси, методи, принципи, прийоми.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты организации управления деятельностью аграрных предприятий. Обосновано, что для предприятий аграрного сектора актуальной является организация изменений как в структуре производства, так и в структуре управления. Определено понятие, проанализированы труды отечественных исследователей по данной проблеме. Раскрыто содержание основных функций, принципов, методов и их взаимосвязь в системе управления аграрными предприятиями и их персоналом.

Ключевые слова: аграрная отрасль, сельскохозяйственное производство, управление, менеджмент, маркетинг, контроль, планирование, структура, процессы, методы, принципы, приемы.

ANNOTATION

In the article examines the main aspects of management of agrarian enterprises. The research substantiated urgency for businesses agrarian sector is the organization changes both in the structure of production and in the management structure. The author was identified concepts, the works of local researchers on this issue. The content of the basic functions, principles, practices and their relationship in the system of agricultural enterprises and their staff.

Keywords: agriculture, agricultural production, administration, management, marketing, monitoring, planning, structure, processes, methods, principles and techniques.

Постановка проблеми. Аграрний сектор – це стратегічно важлива галузь економіки України, яка забезпечує оптимальний розвиток народного господарства і водночас продовольчу безпеку країни. Крім того, це не тільки виробнича галузь економіки, але й середовище проживання значної частини населення країни. Тут формуються як його моральні основи, так і національна психологія та історична пам'ять.

Як доречно зазначає П. Гарасим, після набуття Україною незалежності та переходу до ринкових умов господарювання роль держави в регулюванні економічних процесів дещо відійшла на задній план, що призвело до децентралізації управління та фактично зникнення великих господарств і формування малих підприємств різної форми підпорядкування. При цьому ті зміни, що відбулися в аграрному секторі економіки, відбувалися значно повільнішими темпами, ніж в інших галузях, унаслідок чого виник дисбаланс в інтересах та можливостях агротоваровиробників і споживачів сільськогосподарської продукції. Це, своєю чергою, призвело до того, що колективні аграрні підприємства опинилися на межі банкрутства, а їх зобов'язання перед підприємствами засновниками погашалися за рахунок пайових часток [1].

Стан економіки аграрного сектору можна було охарактеризувати не як кризовий, а як катастрофічний. Необхідні спеціальні заходи, спрямовані на припинення катастрофічного розвитку подій і виходу з економічної катастрофи. Одними з таких заходів повинні були стати сучасні методи управління різними аграрними формуваннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості управління діяльністю аграрних підприємств досліджувалися багатьма вітчизняними вченими. Так, І. Чукіна вважає, що функціонування аграрних підприємств у сучасних умовах неможливе без якісного управління виробничо-господарською діяльністю. Необхідним за таких умов є налагодження системи організації виробничо-господарської діяльності на підприємствах та управління нею, що, своєю чергою, забезпечувало б цілеспрямований вплив на формування і розвиток галузі в цілому [7; 8].

Дослідники О. Красноруцький та С. Руденко висвітлюють проблематику оцінювання та раціоналізації використання економічного потенціалу аграрних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Автори акцентують увагу на ідентифікації можливостей реалізації інтересів та забезпеченні економічного зростання виробництва. Універсальність принципів побудови механізмів управління в межах функціональної концепції забезпечує високий ступінь гнучкості останніх та можливість пристосування для виконання будь-яких завдань, що стоять перед аграрним виробниками [5].

Цілком поділяємо думку А. Казанджі, що управління виробничою діяльністю аграрних підприємств передусім потрібно розглядати як складну систему, яка об'єднує персонал підпри-

ємства, засоби та предмети праці, технологію виробництва, організаційно-економічні елементи й є безперервним процесом цілеспрямованих організаційних, та соціально-економічних впливів на виробничу систему для досягнення поставлених цілей. Основними завданнями при цьому буде підвищення ефективності виробничої діяльності, вдосконалення якісних характеристик продукції та розширення або зміни її асортименту, а також упровадження у виробництво нових видів продукції, підвищення продуктивності праці та рівня використання всіх виробничих ресурсів [4].

Подібної точки зору дотримується і В. Ільїн, який уважає, що в умовах глобалізації аграрного бізнесу значна увага надається проблемам якості товарів та послуг, що є вирішальним критерієм конкурентоспроможності. Вибір тієї чи іншої стратегії необхідно поєднувати з комплексом заходів, які дають змогу підприємству стати конкурентоспроможним, а його працівникам отримувати не тільки моральне, а й матеріальне задоволення від виконаної роботи [3].

Дискусійний характер окремих поглядів науковців, а також багатоаспектність проблеми дослідження свідчать про необхідність подальших розробок у сфері управління підприємствами агарної галузі.

Мета статті полягає у дослідженні та обґрунтуванні особливостей управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першочерговим завданням на шляху не тільки збереження, а й розвитку аграрного сектору, є формування такої державної підтримки аграріїв, що враховує особливості сільськогосподарського виробництва, яке має меншу прибутковість, ніж інші галузі. Специфіка його зумовлює сезонність використання ресурсів, грошових надходжень, повільніший оборот капіталу і т. д. Тобто дана галузь на відміну від інших вітчизняних секторів економіки вважається менш привабливою для потенційних інвесторів. Водночас саме підприємствами аграрного сектору забезпечується виробництво, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції, отримання населенням продуктів харчування, що, своєю чергою, є стратегічним завданням, життєво важливою проблемою національної безпеки.

Одним із найважливіших напрямів державної аграрної політики повинна бути робота з підвищення якості управління підприємствами галузі, що дасть змогу керівникам ефективно управляти як своїм виробництвом, так і персоналом, тобто раціональніше використовувати як основні, так і фінансові ресурси. Це повинна бути різноманітна робота з навчання персоналу основним методам фінансового і виробничого менеджменту та маркетингу.

У більшості вітчизняних аграрних підприємств відсутні прийоми бюджетування і ретельний контроль фінансових витрат як на рівні підприємств, так і в підрозділах, стимулювання зниження витрат. Основна увага керівників аграрних підприємств приділяється виробничим, а не економічним і фінансовим показникам.

У переважній більшості аграрних підприємств відсутні планові відділи, неналагоджена система внутрішнього контролю. Найчастіше процесом планування і контролю займається особа, яка не має сучасної економічної освіти, тоді як відділ планування повинен включати фахівців в області менеджменту, маркетингу, бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, а також фахівців, які знають особливості технологічного процесу в сільському господарстві не теоретично, а практично.

Таким чином, сфера сільського господарства як об'єкт управління дуже складна. І це пов'язано не тільки з критичним станом сільського господарства у даний час. Існує низка важливих і значимих особливостей сільського господарства, які більшою мірою визначають особливості управління аграрними підприємствами.

В основі цієї нової концепції системного управління організацією лежить прагнення забезпечити успішне функціонування організаційної системи підприємства в довгостроковій перспективі.

Зауважимо, що еволюція функцій управління підприємством (планування окремих аспектів трансформувалося в комплексне програмно-цільове планування, управління збутом і продажами – у маркетинг, бухгалтерський і виробничий облік – у систему контролю і регулювання) інтегрувала в систему, яка відображає основну тенденцію комплексного підходу до управління.

Колективний тип менеджменту пов'язаний із розмежуванням права власності від управління. У даному разі група власників управляє юридично відокремленим від кожного з них підприємством, програмою або іншим родом діяльності. Цей тип управління відрізняється універсальністю і використовується як у комерційних, так і в неприбуткових установах та організаціях.

Асоціативне управління передбачає поєднання двох типів відносин: управлінської кооперації і підпорядкування між органом спільного управління і керованою системою. Об'єктом управління в даному разі є не безпосередньо виробничо-господарська діяльність учасників асоціації, а їх взаємодія, процес узгодженого досягнення загальних цілей. Підпорядкованість між суб'єктом і об'єктом управління полягає у тому, що учасники асоціації, прийнявши спільні рішення, пов'язують себе зобов'язаннями щодо їх виконання.

Управління в широкому розумінні являє собою особливий вид діяльності, який здатний перетворити неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу. Здійснити це можна лише через процес планування, організації, мотивації та контролю спільних дій [2].

Своєю чергою, процес управління виробництвом складається з окремих управлінських циклів і має такі особливості, як: неперервність, нерівномірність, циклічність, послідовність, відносна змінність та сталість. Менеджмент – це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань. Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх сфер її діяльності [3]. Під підприємництвом, як загалом і під підприємницькою діяльністю, розумують самостійну, ініціативну, систематичну господарську діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку [2].

Під принципами управління розуміють основні керівні положення, правила, що базуються на дії об'єктивних законів і закономірностей, якими керуються люди в управлінській діяльності та під час побудови системи управління.

Оскільки базою формування принципів управління є об'єктивні економічні закони, що розвиваються у взаємодії з динамікою продуктивних сил, виникає необхідність постійного уточнення їх змісту та форм реалізації. Вплив принципів проявляється через рішення конкретних управлінських завдань.

У принципах управління виробництвом знаходять вираження основні вимоги, яким повинні відповідати раціональна структура управління і його методи, зв'язки підприємства й об'єднання з вищестоящими органами управління, іншими організаціями, підприємствами і установами. Вони пов'язують в єдине ціле вимоги до управління в різних сферах діяльності, на їх основі формуються організаційно-економічні й організаційно-технічні складники управління.

Матеріальне і моральне стимулювання працівників і економічне стимулювання діяльності колективів були і залишаються потужним важелем управління. Діяльність у ринкових умовах створює великі можливості для всебічного впливу на інтереси працівників, посилення їх зацікавленості у підвищенні ефективності виробництва.

Велике значення мають моральні стимули. До них належать різні форми морального заохочення учасників процесу виробництва, у тому числі доброзичливе і довірливе ставлення керівника до членів колективу.

Зі зміною умов виробництва відбуваються і певні зміни в принципах управління, передусім у формах і методах їх здійснення. Завдання науки полягає в тому, щоб своєчасно виявляти ці зміни.

Метою рішення перших трьох систем є створення оптимального розподілу праці у виробництві й управлінні. Таким чином, це диференційні системи. В інших системах йдеться про інтеграцію розвиненого поділу праці для єдиного загального впливу. Особливе місце займає остання, інформаційна, система. Її функції полягають у тому, щоб інтегрувати всі попередні (диференційні та інтегрують) системи в єдиний інформаційний комплекс.

Послідовність, в якій наведено системи, заснована на методичній послідовності вирішення завдань. Виробнича система, наприклад, повинна бути розроблена не тільки тому, що виробництво – це основна (екзистенціальна) функція підприємства, тобто функція, для виконання якої воно було створене, але й тому, що виробництво є й основним об'єктом управління.

У системі управління необхідно розрізняти такі основні моменти, як: організація управління, управлінський процес, інструменти управління, стиль управлінської роботи. Організація управління складається з організаційних підрозділів у галузі управління та їх взаємозв'язків із підлеглими підрозділами і між собою. Це важлива частина структури.

Таким чином, одна з причин підвищення ролі управління пов'язана з необхідністю зростання продуктивності праці управлінських працівників, у тому числі і недопущенням розбухання бюрократичного апарату.

Висновки. На сучасному етапі діяльності менеджери аграрних підприємств повинні не тільки добре знати технологію, техніку й економіку виробництва, але й передусім досконало володіти «технологією» управління персоналом. В умовах ринкової економіки змінюються і завдання, що стоять перед наукою управління. Вона повинна розробляти методи і технології управління, а також структури і форми його організації, що забезпечують найкраще використання особливостей сучасного аграрного виробництва для систематичного підвищення його ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарасим П.М. Вплив аграрної реформи на формування інформаційного забезпечення системи управління підприємством / П.М. Гарасим // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(1). – С. 341–349.
2. Енциклопедичний словник бізнесмена: менеджмент, маркетинг, інформатика / За заг. ред. М.І. Молдованова. – К. : Техніка, 2013. – 856 с.
3. Ільїн В.Ю. Формування стратегії управління конкурентоспроможності аграрних підприємств України в умовах глобалізації / В.Ю. Ільїн // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4. – С. 99–105.
4. Казанджі А.В. Теоретичні аспекти управління виробничою діяльністю аграрних підприємств / А.В. Казанджі // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2014. – Вип. 75. – С. 30–38.
5. Красноруцький О.О. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств / О.О. Красноруцький, С.В. Руденко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 5–10.
6. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / С.В. Мочерний. – К. : Феміна, 2009. – 368 с.
7. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі

управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І.В. Чукіна // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15(3). – С. 230–236.

8. Чукіна І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств: теоретичний аспект / І.В. Чукіна // Агросвіт. – 2014. – № 5. – С. 76–80.

УДК 613.15

Рябенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету

Сарафін О.В.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THREATS AND WAYS STRENGTHENING ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL COMPANIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано сучасний стан економічної безпеки аграрних підприємств України. Зосереджено увагу на ймовірних загрозах економічної безпеки в аграрному секторі, розглянуто основні види загроз. Описані недоліки та шляхи розв'язання відповідних загроз.

Ключові слова: економічна безпека, загрози економічній безпеці в аграрному секторі, менеджмент, загроза, стратегічний розвиток, агропромисловий комплекс, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризовано современное состояние экономической безопасности аграрных предприятий Украины. Сосредоточено внимание на возможных угрозах экономической безопасности в аграрном секторе, рассмотрены основные виды угроз. Описаны недостатки и пути решения соответствующих угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза экономической безопасности в аграрном секторе, менеджмент, угроза, стратегическое развитие, агропромышленный комплекс, предприятие.

ANNOTATION

In the article characterized the current state of economic security of the agricultural enterprises of Ukraine. It focused on economic potential security risks in the agricultural sector, the basic types of them. Described disadvantages and solutions to the relevant threats.

Key words: economic security, threats of economic security in agrarian sector, management, threat, strategic development, agro-industrial sector, enterprise.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією із найважливіших галузей економіки України, ця сфера забезпечує третину загального обсягу валової доданої вартості в державі. Ефективне функціонування аграрного сектору забезпечує продовольчу безпеку України, розвиток зовнішньої та внутрішньої торгівлі, покращення рівня життя українського народу.

Сільськогосподарські підприємства змушені функціонувати в умовах непередбачуваності та невизначеності. Насамперед це обумовлено нестабільністю інфраструктури аграрних ринків, диспаритетом цін, залежністю виробництва від природних умов, що робить його ризиковим. Також істотними характеристиками діяльності виробників продукції є обмеженість землі як основного фактора виробництва, сезонний характер виробництва. Все це обумовлює необхідність формування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку є дії окремих суб'єктів господарювання (органів державної влади, конкурентів, постачальників, посередників, фінансово-кредитних установ та ін.), збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринку цього підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, несприятливі кліматичні умови, форс-мажорні обставини тощо).

Тому зміцнення економічної безпеки підприємства також потребує розробки адекватного інструментарію впливу на вищезгадані зовнішні та внутрішні чинники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З позиції захисту від загроз В. Коласс зазначає, що економічна безпека підприємства характеризується як стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного та інженерно-технічного характеру [1].

Близьким є поняття економічної безпеки підприємства, дане М. Бендіковим: захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення [2, с. 19].

У такому ж захисному контексті подає поняття Д. Ковальов, який вважає, що економічна безпека – це захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до наявних умов, які не позначаються негативно на його діяльності [3, с. 48].

З позиції захисту та активного протистояння загрозам можна навести трактування економічної безпеки підприємства К. Горячевої: стан економіки підприємства (економічної системи), який можна характеризувати збалансованістю і стійкістю до негативного впливу будь-яких

загроз, її здатністю забезпечувати на основі власних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток [4, с. 5].

І. Плєтникова зазначає, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності його діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до наявних умов, які не впливають негативно на його діяльність [3, с. 7].

Мета статті полягає у дослідженні наявних загроз економічній безпеці в аграрному секторі, їх особливостей на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинники, що формують рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і у кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Розглядаючи сільськогосподарське підприємство як самостійний господарюючий суб'єкт, насамперед слід відзначити, що його діяльність носить ризиковий характер. Управлінські рішення з питань забезпечення та постійного підвищення результативності їх функціонування, що приймаються керівниками підприємств, завжди пов'язані з ризиком їх невиконання (або недовиконання).

У сільськогосподарських підприємствах ризик виникає на всіх стадіях господарського процесу: посів та догляд за культурами, збирання врожаю, транспортування, робота технічних засобів, залучення інвестицій, інфраструктура ринку, найм сезонних працівників та у багатьох інших випадках.

Крім того, сільське господарство, на відміну від інших галузей національного господарства, має специфічну причину появи невизначеності – природні чинники, від яких залежать кінцеві результати господарювання. Тому для досягнення належного рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання необхідно враховувати весь спектр факторів, від яких залежить ефективність функціонування підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Усі чинники економічної безпеки за своїм походженням поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники обумовлені впливом зовнішнього середовища, а їх дія може стати як загрозою, так і можливістю. Підприємству необхідно постійно відстежувати них та реагувати на них, оскільки чинити зворотного впливу воно не може.

До зовнішніх чинників належать зв'язки з контрагентами, господарське та податкове законодавство, кон'юнктура ринку, невизначеність зовнішнього середовища, державна підтримка сільськогосподарських підприємств та природно-кліматичні умови, державна підтримка сільськогосподарських підприємств, налагодження технологічного процесу, інвестиційна привабливість підприємства, економічна безпека сільськогосподарських підприємств, невизначеність зовнішнього середовища, господарське та податкове законодавство.

Нині основними загрозами економічній безпеці підприємств вважаються внутрішні чинники, які підпадають під контроль підприємства. До них належать обсяг фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, матеріально-технічне забезпечення, налагодження технологічного процесу, якість та структура природних ресурсів, інформаційно-аналітичне забезпечення, робота з винахідництва та раціоналізаторства, організація системи управління та контролю, соціальний захист працівників, інвестиційний клімат на підприємстві, рівень екологізації сільськогосподарського виробництва та інтегрованість підприємства у виробничі та ринкові відносини.

Фактори економічної безпеки можуть мати як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства. Чинники негативної дії є джерелом загроз, під якими розуміють сукупність умов і факторів, а також збіг обставин, що значно збільшують ризики життєдіяльності суб'єкта. Загрози обмежують або унеможливлюють реалізацію економічних інтересів, перешкоджають досягненню цілей підприємства, порушують його стійкий розвиток, призводять до припинення господарської діяльності.

Під час формування економічної безпеки необхідно виявити і чітко окреслити основні її загрози та побудувати їх системну класифікацію. Доцільно надати максимально розгорнуту їх характеристику з метою визначення заходів для протидії. Варто враховувати як реальні, так і потенційні загрози, оскільки останні можливо попередити. Потенційні загрози є предметом вивчення попереднього контролю, до головних рис якого належить превентивний вплив на об'єкт. Реальні загрози, в свою чергу, перебувають у компетенції поточного та наступного видів контролю. Різноманіття процесів, які виникають під час господарської діяльності, визначає широкий спектр загроз, що впливають на ефективність функціонування підприємства. Слід зазначити, що науковці значну увагу приділяють поділу (класифікації) загроз. Однак недоліком цих підходів є неврахування ознак, що характеризують всі форми прояву загроз.

Пропонується виділяти класифікаційні ознаки загроз економічній безпеці підприємств із врахуванням галузевих особливостей, зокрема походження загроз, сфера життєдіяльності виробника та масштаб дії, природа їх виникнення, частота дії, тривалість впливу, ймовірність настання, правомірність, можливість їх прогнозування та страхування, величина втрат, об'єкт посягань, ступінь небезпеки виробника та рівень завершеності загроз.

Усі загрози взаємопов'язані та, з одного боку, обумовлюють одна одну, а з іншого боку, є автономними відносно одна одної. За сферою дії загрози можна поділити на виробничі (нестача ресурсів, техніки на сільськогосподарському підприємстві, знос матеріально-технічної бази, порушення технологічного процесу), галузеві

(низький рівень інвестиційної привабливості галузі, посилення конкуренції), політичні (недосконале державне управління, зростання податкового навантаження), фінансові та економічні (нестабільність фінансово-кредитних відносин, несприятлива кон'юнктура ринку, неефективний менеджмент), екологічні (небезпека від довкілля та людини), правові (нестабільність чинного законодавства). За походженням загрози варто поділити на зовнішні (обумовлені впливом зовнішнього середовища та є неконтрольованими) та внутрішні (зумовлені недосконалістю функціонування підприємства).

Обґрунтованою є думка про те, що зовнішні загрози пов'язані зі зміною природно-кліматичних умов, недосконалістю фінансово-кредитної та податкової системи, загостренням кримінальної ситуації в галузях економіки; внутрішні – із недосконалістю систем і методів управління тощо. За частотою дії загрози можуть поділятися на одноразові – ті, які виникають один раз, але діють протягом тривалого періоду (зміна законодавства, підвищення конкуренції між виробниками сільськогосподарської продукції), та багаторазові – ті, що постійно повторюються (сезонні коливання попиту на сільськогосподарську продукцію, нестабільність роботи переробних підприємств сільськогосподарської продукції). За рівнем прогнозованості виділяють ті загрози, що можна передбачити та вчасно локалізувати їхні наслідки, – прогнозовані.

Прогнозування загроз здійснюється на основі результатів моніторингу економічної безпеки підприємства з метою подальшої розробки та впровадження відповідних стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів. Непрогнозовані загрози не можна попередити, і вони не підлягають прямому впливу (наприклад, зростання тіньового сектору, захоплення частки ринку іноземною продукцією).

Для мінімізації їх негативного впливу варто використовувати їх страхування. За можливістю страхування непрогнозовані загрози поділяються на ті, що страхуються, не страхуються або страхуються частково. Виділяють незначні загрози, які суттєво не впливають на результати діяльності підприємства; значні загрози, що супроводжуються фінансовими втратами; критичні загрози, які призводять до банкрутства підприємства. За тривалістю дії загрози поділяють на довго-, середньо- і короткотермінові.

До довготермінових загроз відносяться низька купівельна спроможність, монополізація економіки, втрата ринків збуту, відстала технологія виробництва продукції тощо. Термін наслідків зазначених загроз діє від 3-х до 5-ти років. Середньотермінові загрози проявляються протягом 1–3 років. Короткотермінові загрози впливають на діяльність підприємства від одного кварталу до одного року. Прикладами таких загроз є сезонність збуту сільськогосподарської продукції, збільшення цін на паливо, нестача обігових коштів підприємства, простої сільськогосподарської техніки.

Загрози потребують попередження чи подолання, тому визначення їх складу має здійснюватись під час формування системи показників економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Неадекватне та невчасне реагування на зазначені загрози призводить до банкрутства. Тому керівництво підприємства має створити систему спостереження за ними, обов'язково враховувати у своїй діяльності і намагатися запобігати їх наслідкам. Як свідчить практика, співвідношення витрат, здійснених до моменту настання негативної події та завдання шкоди підприємству, і витрат на ліквідацію наслідків загрози та відновлення майна і ресурсів становить 1/15.

Висновки. Сьогодні аграрний сектор України характеризується масштабністю кризових явищ, йому притаманні висока ризиковість та інвестиційна непривабливість. Передумовою стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства є формування ним власної системи економічної безпеки. Останню слід розглядати як основоформуючий елемент захисту національної економіки та забезпечення високого рівня економічної безпеки держави загалом, оскільки безпека підсистем нижчого рівня ієрархії, тобто окремих суб'єктів господарювання, є необхідною умовою для зміцнення безпеки систем вищого рівня. Під економічною безпекою сільськогосподарських підприємств розуміється такий стан підприємств, який характеризується стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатністю забезпечити реалізацію власних економічних інтересів, ефективно функціонувати та розвиватися в умовах конкуренції та господарського ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарасим П. Вплив аграрної реформи на формування інформаційного забезпечення системи управління підприємством / П. Гарасим // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7 (1). – С. 341–349.
2. Енциклопедичний словник бізнесмена: менеджмент, маркетинг, інформатика / за заг. ред. М. Молдованова. – К. : Техніка, 2013. – 856 с.
3. Ільїн В. Формування стратегії управління конкурентоспроможності аграрних підприємств України в умовах глобалізації / В. Ільїн // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4. – С. 99–105.
4. Казанджі А. Теоретичні аспекти управління виробничою діяльністю аграрних підприємств / А. Казанджі // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2014. – Вип. 75. – С. 30–38.
5. Красноруцький О. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств / О. Красноруцький, С. Руденко // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 5–10.
6. Мочерний С. Економічний словник-довідник / С. Мочерний. – К. : Феміна, 2009. – 368 с.
7. Чукіна І. Організаційно-економічний механізм у системі

управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств / І. Чукіна // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15 (3). – С. 230–236.

8. Чукіна І. Управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств: теоретичний аспект / І. Чукіна // Агросвіт. – 2014. – № 5. – С. 76–80.

УДК 334:339.137.2

Савіцька О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Савіцька Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

Погребняк Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

IMPACT ON DEVELOPMENT STRATEGY PERFORMANCE TOURISM ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовані теоретичні аспекти формування стратегії розвитку туристичних підприємств. Проаналізовано різні підходи до визначення дефініції «стратегія підприємства». Сформовано основні завдання стратегії розвитку та розглянуто її види. Обґрунтовано актуальність дослідження та необхідність забезпечення стратегії розвитку туристичних підприємств в сучасних умовах. Дані рекомендації щодо розробки туристично-паломницького туру.

Ключові слова: стратегія розвитку, туристичні підприємства, ефективність, стратегічний розвиток, напрям розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические аспекты формирования стратегии развития туристических предприятий. Проанализированы различные подходы к определению дефиниции «стратегия предприятия». Сформированы основные задачи стратегии развития и рассмотрены ее виды. Обоснована актуальность исследования и необходимость обеспечения стратегии развития туристических предприятий в современных условиях. Даны рекомендации по разработке туристско-паломнического тура.

Ключевые слова: стратегия развития, туристические предприятия, эффективность, стратегическое развитие, направление развития.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of the development strategy of tourism enterprises. Analyzed different approaches to the definition of “enterprise strategy”. Formed main task development strategy and considered its species. Actuality of research and the need to ensure the development strategy of tourism enterprises in modern conditions. The recommendations on the development of tourism and pilgrimage tour.

Key words: strategy development, tourist enterprises, efficiency, strategic development, direction of development.

Постановка проблеми. Ефективна робота туристичних підприємств визначається правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дають змогу найкращим чином реалізувати потенціал підприємства. У складних ринкових умовах для покращення економічної ситуації в країні існує необхідність підвищення ефективності діяльності підприємств. Для цього необхідно знаходити дієві методи, механізми, напрями підвищення доходності підприємств. Це можливо, коли підприємства правильно оцінюють ринкову ситуацію, швидко реагують на зміни внутрішнього середовища та пристосовуються до змін у зовнішньому оточенні. Все це є можливим у разі чітко визначених цілей, прагнення їх досягнення та правильно обраної стратегії розвитку підприємства. Військовий конфлікт на сході України, анексія Криму, політична та економічна нестабільність, законодавча неврегульованість, корупція, недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури, відсутність загальної концепції державної та регіональної стратегічної політики розвитку туризму не дають можливості туристичним підприємствам досягти значних результатів господарювання. Для вирішення цих проблем необхідним є вибір такої стратегії розвитку, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності та активізувати розвиток підприємства. Основним завданнями діяльності туристичних підприємств в умовах ринкової економіки є підвищення ефективності діяльності і забезпечення безупинного стратегічного розвитку, саме тому формування стратегії розвитку підприємства та визначення її впливу на ефективність діяльності набувають особливого значення та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем підвищення ефективності діяльності підприємств, аналізу стратегій розвитку присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Найбільш відомими є праці таких дослідників, як І. Ансофф, О.С. Віханський, П. Друкер, Л.Є. Довгань, Г. Мінцберг, О.Є.Кузьмін, М. Портер, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінов, А.Д. Чандлер, З.Є. Шершньова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наявних досліджень та праць, стрімкий економічний розвиток обумовлює необ-

хідність постійного пошуку нових шляхів розробки та вдосконалення стратегій розвитку підприємств.

Мета статті полягає в аналізі стратегій розвитку та дослідженні їх впливу на ефективність діяльності туристичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених цілей. Ця стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Стратегія підприємства – це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення цих цілей, загальний, недеталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період. Мета стратегії – визначення основних завдань і напрямів діяльності фірми. Під час вибору стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним намірам, мала ресурсне забезпечення та можливості для своєї реалізації. В процесі розроблення власної стратегії туристичні підприємства повинні враховувати регуляторні норми, що запроваджуються як на державному, так і на регіональному рівнях як суттєвий фактор впливу як на власну стратегію, так і на стратегію туристичної індустрії загалом. Зокрема, у Концепції розвитку туризму в Україні до 2022 року [1] зазначено необхідність створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечення на цій основі комплексного розвитку регіонів за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини.

Науковцями подається багато різних тлумачень дефініції «стратегія» (табл. 1).

Узагальнення літературних джерел дає змогу запропонувати таке визначення стратегії розвитку підприємства. Стратегія – довготерміновий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її конкурентних переваг, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей, які визначені у комплексній програмі дій, яка визначає пріоритети та стратегічні напрями діяльності туристичного підприємства і спрямована на досягнення визначених довгострокових цілей за умови оптимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до зовнішнього середовища. Стратегія розвитку підприємства передбачає формування основоположних цілей і завдань

Таблиця 1

Підходи до визначення дефініції «стратегія підприємства»

№	Автор	Трактування поняття
1.	І. Ансофф	Перелік правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності [2].
2.	В.А. Білошапка, Г.В. Загорій	Довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації [3].
3.	І.А. Бланк	Конкретний довгостроковий план досягнення певної мети [4].
4.	І.П. Булєєв	Комплекс системних заходів, направлених на підвищення ефективності функціонування підприємств.
5.	О.С. Віханський	Довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форм її діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиція організації в навколишньому середовищі, що приводять організацію до її цілей [5].
6.	І.М. Герчикова	Розрахована на перспективу система заходів, що забезпечують досягнення конкретних окреслених компанією цілей [6].
7.	Г. Гольдштейн	Система дій і управлінських підходів, які використовуються для вирішення організаційних завдань і досягнення цілей організації.
8.	В. Глюк	Уніфікований, інтегрований і зрозумілий план, розроблений, щоб дати впевненість у досягненні цілей підприємства.
9.	А.П. Градов	Правила вибору стратегічних зон господарювання, зон стратегічних ресурсів та правила взаємодії з групами стратегічного впливу.
10.	Дж. Джонсон, К. Скулс	Напрям і масштаб дій у довгостроковому плані, що в ідеалі приводить ресурси компанії у відповідність до мінливого середовища функціонування таким чином, щоб компанія відповідала очікуванням власникам часток участі в ній.
11.	П. Друкер, А. Чендлер	Система довгострокових цілей підприємства, в рамках якої розміщуються необхідні для досягнення цих цілей ресурси [7].
12.	К.Р. Ендрюс	Встановлення ідеальної аналітичної мети, для досягнення якої здійснюється ідентифікація складових ринкових можливостей підприємства, його загальної компетенції та ресурсів, власних цінностей та прагнень, підтвердження зобов'язань підприємства перед суспільством та його членами.
13.	Б. Карлофф	Узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії.
14.	Р. Каплан і Д. Нортон	Набір гіпотез про причини і наслідки [8].
15.	Г.Б. Крейнер	Узгоджена сукупність рішень, що надають вплив на діяльність підприємства, мають довгострокові важко оборотні наслідки [9].

Закінчення таблиці 1

16.	Г.О. Колесніков	(Гр. strategia, *stratos* – військо і *ago* – веду) – 1) довгостроковий курс розвитку організації, який ґрунтується на усвідомленні сутності її виробничо-господарської та соціальної діяльності, способів досягнення її цілей; 2) розрахований на перспективу образ дій та порядок розподілу пріоритетів і ресурсів організації для досягнення її цілей (напрям розвитку організації, який відображений у комплексному плані, що призначений для здійснення її місії та досягнення цілей); 3) комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу та призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства.
17.	М. Коленсо	Мистецтво зорієнтувати організацію на те, щоб вона залишалася і домоглася переваги над конкурентами.
	О.І. Краузе	Комплексний план діяльності підприємства, розроблений на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначений для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємств.
18.	О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник	Напрям розвитку організації, який відображений у комплексному плані, що призначений для здійснення її місії та досягнення цілей [10].
19.	Д. Куінн	План, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле.
20.	Т.П. Любанова	Напрям діяльності і засіб досягнення поставлених цілей, інструмент, за допомогою якого підприємство приводить свої можливості відповідно до ситуації на ринку і може протистояти мінливим умовам.
21.	А.Н. Люкшинов	Набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку господарюючого суб'єкта.
22.	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [11].
	Г. Мінцберг	Принцип поведінки або дотримання певної моделі поведінки [12].
23.	С.І. Михайлов	Набір правил, якими керується організація під час прийняття управлінських рішень. Стратегія розглядається як загальний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії і досягнення цілей організації; оптимальний набір правил і прийомів, дій, рішень, що дають змогу реалізувати місію, досягти глобальних і локальних цілей підприємства (фірми).

Примітка: сформовано авторами на основі наукових джерел [2–18].

на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, які будуть необхідні для досягнення поставленої мети [19]. Формулювання стратегії туристичного підприємства – це процес, що характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної стратегії, розробленням деталізованих заходів з її реалізації, постійним моніторингом та коригуванням. Стратегія розвитку туризму характеризується спрямованістю, чітко визначеними пріоритетами, логічно побудованою програмою перспективних заходів для досягнення поставленої мети, набором принципів її формування. До принципів формування стратегії розвитку туристичних підприємств належать оптимальність, наукова обґрунтованість, цілеспрямованість, системний підхід, довгострокова перспектива, об'єктивність, динамічність, адаптивність, активність, комплексність, адекватність, конкретність, логічність, прозорість, легітимність, вимірність, контрольованість та підконтрольність.

Існує велике різноманіття стратегій, серед яких можна виокремити базисні (еталонні), які ґрунтуються на чотирьох підходах до зростання і пов'язані зі зміною наявного стану на бажаний одного чи кількох елементів: ринку, продукту, галузі, технології, положення підприємства всередині галузі (табл. 2).

Базисними (еталонними) стратегічними альтернативами є стратегії зростання, обмеженого зростання, стабільності та скорочення бізнесу. Загальна класифікація стратегій придатна і для туризму. Спеціальні стратегії, які доцільно застосовувати в туризмі, можна класифікувати таким чином: 1) стратегії за рівнем прийняття рішень – глобальна (міжнародний рівень), національна (державний рівень), регіональна (регіональний рівень) та місцева (місцевий рівень); 2) стратегії залежно від способів забезпечення розвитку – розвиток під впливом глобальної експансії (оптимізація діяльності в межах наявного позиціонування – інтенсивне зростання), розвиток завдяки організаційній гнучкості (передбачення розвитку економічних процесів конкурентів); 3) стратегії, що дають змогу управляти попитом за допомогою таких інструментів, як диференціація цін, стимулювання попиту в періоди низького завантаження, застосування системи попередніх замовлень і резервування часу обслуговування; 4) стратегії непрямого розподілу турпродуктів (турпослуг), що передбачають здійснення франчайзингу, створення нових послуг; мультисегментна та змішана стратегії; 5) стратегії підтримки якості турпослуг, засновані на низьких витратах, товарній диференціації, ринковій ніші або сегменті; стратегії горизонтальної і вертикальної інтеграції; 6) стратегії розвитку курортно-туристичних регіонів – кардинальної

зміни; збереження зростання; досягнутого та вибіркового зростання [21]. У реальній практиці підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій. Підприємство може проводити і визначену послідовність у реалізації стратегій (рис. 1) [22].

Результати досліджень літературних джерел показують, що науковці виділяють економіко-математичні методи, які доцільно застосовувати під час формування стратегії розвитку туристичних підприємств. До таких методів відносяться авторегресійний аналіз (дає змогу прогнозувати потенційних споживачів туристичних послуг, а також розраховувати прогнозні показники попиту на туристичні продукти); кореляційно-регресійний аналіз (дає змогу визначати вплив факторів маркетингового середовища на діяльність туристичного підприємства); метод дерева класифікації (дає змогу формувати характеристичний портрет споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати ієрархію поставлених цілей туристичного підприємства); дисперсійний аналіз (дає змогу моделювати поведінку споживачів туристичних продуктів, а також оцінювати розходження респондентів стосовно оцінки іміджу туристичного підприємства); метод прогнозної екстраполяції (дає змогу прогнозувати чистий прибуток, а також визначати вплив на фінансові результати чинника сезонності); кластерний аналіз (дає змогу сегментувати ринок туристичних послуг, визначати конкурентоспроможність туристичних підприємств, класифікувати споживачів і туристичні підприємства за видами туризму, оцінювати задоволеність споживачів туристичних послуг, аналізувати ефективність розміщення реклами) тощо.

На ринку туристичних послуг в Україні виникла необхідність у створенні нових турпродуктів, які б відповідали зростаючим вимогам і потребам туристів. Прискорити розвиток туризму може розробка нових цікавих маршрутів. На нашу думку, важливу роль сьогодні відіграє релігійний туризм, під яким розуміють подорожі турис-тів, які прямують до святих місць і релігійних центрів. Про популярність релігійного туризму говорить Всесвітня туристична організація, за її даними 330 млн. осіб беруть участь у релігійному туризмі, особливо під час свят [23]. Релігійний туризм підрозділяють на дві групи: паломницький та релігійно-пізнавальний туризм. Паломництво є подорожжю до Святої землі, а також до інших місцевостей, які мають для віри туриста певне сакральне значення. Такий вид туризму обирається з метою поклоніння і молитви. Основними причинами паломницького туризму є бажання зцілитися від певних недугів, помолитися за рідних і близьких людей, замолити гріхи, проявити відданість вірі тощо. Екскурсійно-пізнавальна спрямованість релігійного туризму має на увазі відвідування релігійних центрів, в яких мандрівники можуть побачити релігійні об'єкти (культові пам'ятки, музеї), відвідати богослужіння, взяти участь у медитаціях та інших релігійних заходах. Цей вид туризму пов'язують із науковим туризмом релігійної спрямованості. В основі паломництва і

Таблиця 2

Характеристика базових стратегій розвитку підприємства [20]

Стратегії	Продукти	Ринки	Розвиток
Стратегії концентрованого зростання			
Посилення позицій	Освоєний	Освоєний	Ресегментування й репозиціювання
Розвиток ринку	Освоєний	Новий	Маркетинг нових ринків
Розвиток продукту	Новий	Освоєний	Інноваційні розробки
Стратегії інтегрованого зростання			
Зворотна вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з постачальниками
Пряма вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з торговельними посередниками
Стратегії диверсифікованого зростання			
Центрована диверсифікованість	Новий	Освоєний	Розширення старого виробництва для випуску нового продукту
Горизонтальна диверсифікованість	Новий	Освоєний	Освоєння нової технології на старому виробництві для нового продукту
Конгломератна диверсифікованість	Новий	Новий	Нові технології на новому виробництві для нового продукту й нового ринку
Стратегія скорочення			
Ліквідація компанії	Припинення випуску	Припинення продажів	Продаж компанії
«Збір урожаю»	Освоєний	Освоєний	Скорочення запасів, розпродаж продукції, надлишкового устаткування
Скорочення частини компанії	Освоєний	Освоєний	Продаж окремих СОБ, закриття відділів
Скорочення витрат	Освоєний	Освоєний	Реалізація стратегії лідерства за витратами

релігійного туризму лежать подорожі до релігійних об'єктів: чудотворних ікон, мощей святих і могил видатних релігійних діячів, місць їх релігійної діяльності, монастирів і культових споруд із вагомим історичним та сучасним духовно-культурним значенням, природних об'єктів (джерел і криниць, печер, гаїв, окремих дерев тощо), пов'язаних із діяльністю Богородиці чи Святих чи іншою релігійною діяльністю. Серед об'єктів паломництва у Західній Україні цілющі джерела становлять найчисленнішу групу. Святе цілюще джерело – це один із об'єктів релігійного туризму; потік води, що утворюється внаслідок виходу підземних вод на поверхню землі зазвичай на місці з'явлення Матері Божої; вода із джерела відзначається чудодійною лікувальною силою, над джерелом може бути побудована каплиця Матері Божої.

Пропонуємо туристичним фірмам такий туристично-паломницький тур: Львів – Лісок – Прилбичі – Страдч – Львів. Під час подорожі цим маршрутом кожен охочий матиме можливість відвідати чудотворні джерела Св. Онуфрія, Св. джерело ікони Божої Матері Лісковецької, батьківщину митрополита А. Шептицького, а також побувати в печерному монастирі в с. Страдч. В селі Лісок, яке є присілком села Чернилява, з давніх-давен пульсує джерело з цілющою водою, біля якого, за переказами, з'явився образ Матері Божої. В урочищі Студенець, що за кілометр на південний захід від Ліска, тобто необхідно повернути ліворуч на роздоріжжі, їдучи із Яворова, б'є потужне джерело святого Онуфрія. За народними переказами, колись тут поряд була печера, в якій жив монах-пустельник. Щороку в день святого Онуфрія, 25 червня, велична процесія церковних служителів і прочан із Ліска прямує до Студенця, до цілющого джерела. Одним з найбільших центрів паломництва у Львівській області є Свята Страдецька Гора. Місцевість Страдч розташована неподалік Львова в напрямку Яворова і оточена звідусіль прекрасними віковічними сосновими лісами. На Страдецьку гору веде Хресна Дорога, де на вершині гори підноситься до неба Успенська церква (1795 рік). Приблизно на половині шляху до церкви розміщене Святе цілюще джерело-колодязь на Страдецькій горі, з якого спочатку брали воду монахи і яке зараз постійно освячується у дні Водосвяття. Люди, які десятками років жили далеко від свого Небесного Творця, навертаються, змінюють стиль життя, погляди, переконання і стають ревними християнами. Ті, хто через нерозважливі і гріховні

Рис. 1. Базові стратегії розвитку моделі Томпсона-Стрікленда (стратегії у квадрантах перераховані в можливому порядку переваги) [22].

кроки минулого терплять великі душевні муки, знаходять на Святій Страдецькій Горі полегшення свого болю. Люди оздоровлюються і від багатьох важких тілесних недуг. Усе це разом і становить неповторне духовне багатство і красу Страдецької гори. Вважаємо, що такий туристично-паломницький тур буде популярним і приведе до підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств.

Висновки. З метою активізації та розширення туристичних послуг підприємства зобов'язані мати ефективну стратегію розвитку як засіб для досягнення поставлених цілей. Ця стратегія повинна опиратися на сприятливі внутрішні і зовнішні можливості і мінімізувати ймовірні загрози його успішній діяльності. Стратегія розвитку туристичного підприємства є комплексом його довгострокових дій, реалізація яких спрямована на досягнення поставлених стратегічних цілей, є невід'ємною складовою його ефективного функціонування і забезпечує оптимізацію роботи, послідовність досягнення необхідних цілей та мінімізацію втрат при несприятливій кон'юнктурі ринку. Єдиної стратегії для успішного функціонування підприємства не існує. Досвід та практика ведення бізнесу показують, що високі показники діяльності підприємства можливі за умови поєднання різних стратегічних підходів. Підприємство, використовуючи знання та накопичений досвід, залучаючи до роботи досвідчених менеджерів, повинно розглянути велику кількість стратегічних підходів, яків же існують, і залежно від конкретних умов діяльності самостійно визначитися з конкретною та необхідною стратегією.

Подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення конкретних методів та інструментів успішної реалізації стратегій розвитку сучасних туристичних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція розвитку туризму до 2022 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. С англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Белошапка В.А. Стратегическое управление: Принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 352 с.
4. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия : [учеб. пособ.] / И.А Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 720 с.
5. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. – М., 2014. – 576 с.
6. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учебник] / И.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. – 480 с.
7. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : [учеб. пособ.] / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
8. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 214 с.
9. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента / С. Крейнер – М. : Инфра-М, 2012. – 347 с.
10. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч.посібн.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 4-те вид., стереотипне з 3-го. – Львів : Нац.ун-т «Львів. політехніка» (Інформ. Видав. Центр «ІНТЕЛЕКТ+» Ін-ту післядипломної освіти) ; «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.
11. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]. – СПб. : Вильямс, 2008 . – 672 с.
12. Стратегический процесс / [Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал] ; пер. с англ., ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
13. Наливайко А.М. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [монографія] / А.М. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
14. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – 3-е изд.– М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 453 с.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
16. Чандлер А.Д. Функции штаб-квартиры в многопрофильной фирме / А.Д. Чандлер // Strategic Management Journal. – 1991. – № 12 (Winter Special Issue). – P. 31–50.
17. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посібн.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2012. – 384 с.
18. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Эскмо, 2013. – 423 с.
19. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посібн.] / Г.І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
20. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент : [навч. посібн.] / О.М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
21. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє // Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/strategy/str004.html.
22. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 2002. – 397 с.
23. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.unwto.org.

УДК 336.02:336.56

Стефанишин О.Б.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту Міжрегіональної Академії управління персоналом

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

OBJECTIVE NECESSITY AND PROBLEMATIC ASPECTS OF REGULATION OF STATE FINANCIAL ASSISTANCE TO BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

В статті ставиться завдання визначення основних найбільш використовуваних форм державної фінансової допомоги суб'єктам господарювання в Україні. Обґрунтовується необхідність адаптування системи державної підтримки підприємницької діяльності, враховуючи міжнародні норми. В ході дослідження визначено обсяги державної фінансової допомоги суб'єктам господарювання та її характер. Зроблене дослідження дало можливість виділити основні проблеми, що пов'язані із політикою і порядком надання державної підтримки суб'єктам господарювання та наслідки їх подолання для України.

Ключові слова: державна фінансова допомога, фінансова підтримка, форми фінансової допомоги, податкові пільги, пряме фінансування, державні гарантії.

АННОТАЦИЯ

В статье ставится задача определения основных наиболее используемых форм государственной финансовой помощи субъектам хозяйствования в Украине. Обосновывается необходимость адаптации системы государственной поддержки предпринимательской деятельности, учитывая международные нормы. В ходе исследования определены объемы государственной финансовой помощи субъектам хозяйствования и ее характер. Сделанное исследование позволило выделить основные проблемы, связанные с политикой и порядком предоставления государственной поддержки субъектам хозяйствования и последствия их преодоления для Украины.

Ключевые слова: государственная финансовая помощь, финансовая поддержка, формы финансовой помощи, налоговые льготы, прямое финансирование, государственные гарантии.

ANNOTATION

The task of the article is to define basic most used forms of financial assistance to business entities in Ukraine. It is grounded here the adaptation of the system of state support of business activity considering international standards. According to the research it was defined the volumes of state financial assistance to business entities and its principles. This research gave possibility to point out main problems concerning politics and the procedure of providing state assistance to business entities and consequences of coping with them in Ukraine.

Keywords: state financial assistance, financial support, forms of financial assistance, tax concession, direct funding, state guarantees.

Постановка проблеми. Розвиток суб'єктів господарювання в Україні в тому числі торговельної сфери відбувається в Україні в нових умовах, що викликає зміни у фінансуванні їх діяльності, як самофінансуванні, так і фінансуванні з боку держави, маємо на увазі державну фінансову підтримку, яка може кваліфікуватись як державна допомога. Інтеграція у ЄС змушує враховувати міжнародні норми щодо державної підтримки підприємницької діяльності [7]. Важливо відзначити, що Україна зобов'язана адаптувати систему державної допомоги (підтримки) суб'єктів господарювання відповідно системи моніторингу і контролю державної допомоги на вимогу виконання Україною зобов'язань за Угодою про асоціацію, підписаною у 2014 році. В такому контексті, виникає необхідність дослідження форм, рівнів та заходів державної допомоги, що використовується в Україні, з метою окреслення основних проблем та наступного її адаптування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державної допомоги підприємницької діяльності знаходить своє відображення у дослідженнях вітчизняних вчених як О. Квасниця, О. Кириленко, І. Луніна, М.Небава, М. Омелянович, О. Прокопов, Н.Ясинська, дебатах політиків та у широко обговорюється в пресі [7; 8; 9], що доводить її актуальність.

Мета статті. Метою дослідження є визначення основних використовуваних форм державної допомоги суб'єктів господарювання в Україні та її обсягів, виділення проблем, пов'язаних із політикою і порядком її надання суб'єктам господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дотримуємось думки, що термін «державна підтримка» є більш загальним поняттям, у той час як поняття «державна допомога» охоплюється концепцією державної підтримки як один з її різновидів. «Державна підтримка – це будь-які державні заходи фінансового сприяння економічній діяльності суб'єктів господарювання, що створюють для останніх прямі або приховані переваги та мають грошову оцінку. Надання державної підтримки здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів або зменшення їхньої дохідної частини (у випадку застосування податкових пільг), а також за рахунок коштів державних підприємств та організацій» [3].

«Державна допомога» – поняття, тісно пов'язане з впливом на конкурентні умови, дотаціями і податковими пільгами, які надаються певним суб'єктам господарювання і можуть негативно позначатися на інших [7].

Дослідження доводить, що кожен Уряд України надавав підтримку суб'єктам господарювання у різних формах: прямі субсидії і державні позики, звільнення від сплати

податків і відстрочення сплати податків, списання заборгованості за внесками на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та щодо сплати фінансових санкцій, компенсація відсотків за комерційними кредитами, надання державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань державних підприємств, компенсування вартості товарів та послуг, що надаються населенню за цінами та тарифами нижче собівартості, додаткове фінансування державних підприємств шляхом збільшення державної частки в акціонерному капіталі. Проте, проблемним є те, що державні ресурси рідко розподілялися на основі довгострокових стратегій розвитку і фінансового планування. Попри численні політичні заяви, затвердження програм регіонального і національного розвитку, широку нормативно-правову базу, створену в Україні протягом останніх десятиліть, у більшості випадків рішення про надання державної підтримки певних видів господарської діяльності або окремих державних підприємств ухвалювалися Урядом дуже швидко з огляду на необхідність вирішення нагальних економічних проблем або досягнення поточних пріоритетних цілей, які постійно змінювались, в інтересах політичної еліти. Зазначимо, що застосування відповідних форм державної підтримки створює обмеженому колу підприємств або видів економічної діяльності преференційні умови і тим самим спричиняє порушення конкурентного середовища. У зв'язку із цим, сучасні умови вимагають перегляду підходів до удосконалення державної підтримки підприємництва в Україні. Одним із основних критеріїв надання фінансової допомоги має стати отримання вигід для суспільства, які б перевищували витрати держави [2, с. 117].

Виходячи із змісту Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», вважаємо за доцільне уточнити, що заходи державної допомоги, спрямовані на сприяння загальному економічному розвитку і сталому зростанню (наприклад, програми регіонального розвитку, заходи із захисту довкілля, створення робочих місць, професійне навчання, НДДКР тощо), належать до категорії «горизонтальної» підтримки. Державна допомога, спрямована на сприяння розвитку окремих пріоритетних галузей або окремих видів господарської діяльності класифікується як «галузева» підтримка [4].

Здебільшого державна підтримка в Україні надавалася суб'єктам господарювання у формі податкових пільг, прямого фінансування (субсидій) та компенсацій частини витрат підприємств за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також державних гарантій за кредитами державних підприємств. Про загальний обсяг та орієнтовну структуру державної підтримки можна судити за даними звітів про видатки зведеного бюджету за функціональною класифікацією [5].

Слід відмітити, що загалом система державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні має переважно галузевий характер. Протягом останніх п'яти років найбільші обсяги державної підтримки (в основному у формі прямих субсидій, державних гарантій та податкових пільг) отримували підприємства паливно-енергетичного комплексу (зокрема вугільної та енергетичної галузей) (30,2% від загальної суми бюджетних витрат на підтримку економічної діяльності у 2008 р., 30,1% у 2009 р., 27,5% у 2010 р., 19,2% у 2011 р., 28% у 2012 р., 30,4% у 2013 р.). Також значною підтримкою з боку держави користувались виробники сільськогосподарської продукції (18,8% від загальної суми бюджетних витрат на підтримку економічної діяльності у 2008 р., 15,8% у 2009 р., 16,7% у 2010 р., 13,4% у 2011 р., 12% у 2012 р, 15,2% у 2013 р.) [5].

Аналізуючи обсяги субсидій, наданих у 2009-2013 рр. за галузями економіки, бачимо, що одержувачами найбільших обсягів прямої бюджетної підтримки (субсидій та компенсацій) в Україні були паливно-енергетичний та транспортний комплекси, а також сільське та лісове господарство, мисливство та рибальство із значним відставанням [5]. В регіональному розрізі за останні п'ять років більше половини субсидій направлялись підприємствам у Київській, Донецькій та Луганській областях. Таку диспропорцію у розподілі бюджетної підтримки можна пояснити високою концентрацією вугледобувних та інших великих підприємств у Донецькій та Луганській областях.

Пільги зі сплати податку на додану вартість є у в Україні доволі поширеною формою державної підтримки. Податковий кодекс України (ПКУ) передбачає низку звільнень від оподаткування ПДВ, обґрунтованих потребами суспільства, освіти, охорони здоров'я та розвитку промисловості. Окрім цього, звільняються від сплати ПДВ операції з постачання таких товарів та послуг: продуктів дитячого харчування спеціальними установами дієтичного харчування; періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок; товарів для інвалідів; лікарських препаратів та інших засобів медичного призначення; перевезення пасажирів; земельних ділянок; програмних продуктів вітчизняного виробництва (зокрема, комп'ютерних ігор, веб– сайтів тощо).

З огляду на брак статистичної інформації та численні зміни у законодавстві, досить складно оцінити точний обсяг втрат бюджету в результаті надання податкових пільг. Судячи із обсягів недоотриманих доходів бюджету внаслідок податкових пільг в розрізі видів економічної діяльності, найбільше користуються податковими пільгами суб'єкти господарювання сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними сфер (від 19,5% у 2008 р., 29,4% у 2009 р., 31,9% у 2010р., 27,5% у 2011 р., до 39% у 2012р.); оптової і роздрібна торгівлі

(у тому числі фармацевтичними препаратами, нафтою, газом та твердими видами палива); торгівлі автотранспортними засобами та послуг з технічного обслуговування транспортних засобів (13,7% у 2008 р., 15,7% у 2009 р., 12,8% у 2010 р., 11,5% у 2011 р., 13,3% у 2012 р.); харчової промисловості (12,8% у 2008 р., 5,8% у 2009 р., 6,9% у 2010 р., 5,9% у 2011 р., 7,9% у 2012 р.); фінансових послуг (2,0% у 2008 р., 2,8% у 2009 р., 1,4% у 2010 р., 4,0% у 2011 р., 8,3% у 2012 р.); послуг у сфері освіти (6,2% у 2008 р., 5,8% у 2009 р., 4,9% у 2010 р., 4,6% у 2011 р., 4,3% у 2012 р.); хімічної промисловості 1,8% у 2008 р., 2,1% у 2009 р., 2,2% у 2010 р., 1,4% у 2011 р., 4,1% у 2012 р.) [5].

Ще однією формою державної підтримки, що застосовується в Україні є державні гарантії. Відповідно до статті 199(2) Господарського кодексу України зобов'язання суб'єктів господарювання, які належать до державного сектора економіки, можуть бути забезпечені державними гарантіями. На практиці є приклади надання державних гарантій для забезпечення зобов'язань приватних компаній, наприклад, у контексті національного проекту з організації чемпіонату з футболу «ЄВРО-2012». Однак, у більшості випадків державні гарантії надавалися для забезпечення зобов'язань позичальників державної форми власності, які займалися реалізацією інвестиційних програм. При цьому, в деяких випадках держава надавала гарантії для підтримки фінансування поточних потреб та забезпечення рентабельності державних підприємств. За даними Міністерства фінансів України, загальний обсяг позик суб'єктів господарювання, гарантованих державою у 2008-2014 рр., становив: 1,0 млрд грн у 2008 р., 32,1 млрд грн у 2009 рр, 10,1 млрд грн у 2010 р., 12,8 млрд грн у 2011 р., 75,4 млрд грн у 2012 р., 21,9 млрд грн у 2013 р., 17,4 млрд грн у 2014 р.[6]. Протягом цього періоду суб'єкти господарювання торговельної сфери державних гарантій не отримували.

Списання заборгованості державних підприємств перед бюджетами та фондами соціального страхування в 90-х роках було доволі розповсюдженою практикою державної підтримки в Україні. Проте практика періодичного списання зобов'язань окремих суб'єктів перед Пенсійним фондом підриває систему соціального страхування в країні та створює стимул для інших компаній ігнорувати ці зобов'язання. З огляду на це уряд ввів заборону на списання заборгованості суб'єктів господарювання перед Пенсійним фондом та встановив штрафні санкції за несплату. Станом на 2014 рік списання заборгованості компаній практично припинилося. Юридичними підставами для списання заборгованості суб'єктів господарювання є постанови Кабінету Міністрів України та ряд спеціальних нормативно-правових актів, які передбачають списання заборгованості підприємств в окремих стратегічно важливих галузях економіки (зокрема в енергетичній як НАК «Нафтогаз України»). У той самий час спеціальний режим продовжує застосовуватися до зобов'язань навчальних закладів, військових установ та організацій нацбезпеки, а також деяких інших категорій державних установ, фінансування яких здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів. Спеціальні види пільг передбачаються також для підприємств суднобудівної галузі та компаній, які працевлаштовують інвалідів (організації, управління якими здійснюється об'єднаннями інвалідів).

Хоча характер і принципи державної підтримки в Україні мало чим відрізняються від міжнародної практики, більшість галузей отримують досить незначні обсяги допомоги, за винятком цільових заходів на користь окремих галузей і випадків звільнення від сплати ПДВ у досить значних сумах. Перед Україною наразі стоять серйозні проблеми, зокрема у площині прямих іноземних інвестицій, регіонального розвитку та розвитку малого і середнього бізнесу. Це ті області, які потребують постійної уваги і де більшість країн зосереджують свої зусилля з державної підтримки [9].

В ході дослідження вдалось виділити ряд важливих проблем, пов'язаних із політикою і порядком надання державної підтримки суб'єктам господарювання в Україні, у тому числі:

– відсутність стратегічного підходу, недостатня прозорість і непередбачуваність процесу прийняття рішень щодо заходів державної підтримки;

– відсутність кваліфікаційних критеріїв для визначення обсягів державної підтримки та категорій її отримувачів, а також системи звітування як з боку надавачів, так і отримувачів державних ресурсів, які б сприяли забезпеченню ефективного використання доступних бюджетних ресурсів;

– брак інформації про чинні заходи державної підтримки, фактичні обсяги і форми державної підтримки, надаваної окремим підприємствам і галузям;

– відсутність упорядкованої інституційної інфраструктури для оцінювання, затвердження і моніторингу заходів із надання державної підтримки в усіх галузях економіки і регіонах України.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Подолання проблем, пов'язаних із держаною підтримкою суб'єктів господарювання в Україні сприятиме встановленню вищих стандартів управління державними фінансами, боротьбі з корупцією в Україні шляхом припинення прихованого чи безпідставного субсидіювання окремих підприємств, гарантуватиме економічно виправдані підстави для підтримки суб'єктів господарювання (незалежно від її форми) та підвищення результативності їхньої фінансово-господарської діяльності, дозволить підвищити рівень економічної конкуренції за рахунок

попередження випадків необґрунтованого створення штучних конкурентних переваг для окремих підприємств; сприятиме розвитку ринкової економіки в Україні шляхом обґрунтування необхідності модернізації промисловості, залучення прямих іноземних інвестицій та впровадженню інших стратегій економічного розвитку відповідно до кращих традицій міжнародної практики; сприятиме виконанню міжнародних зобов'язань України в частині державної підтримки суб'єктів господарювання (зокрема, зобов'язань за Угодою про асоціацію з ЄС, низкою угод СОТ та Договору про заснування Енергетичного Співтовариства).

Подальшими напрямами дослідження можна визначити поглиблене вивчення проблем державної підтримки підприємств в Україні в контексті різних національних програм з метою створення повнофункціональної системи державної допомоги протягом найближчих років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Омелянович М.Ю. Сутність фінансової підтримки підприємництва / М. Омелянович // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 31. Т. 2. – С. 375-382.
2. Омелянович М.Ю. Нові підходи до державної підтримки підприємництва / М.Ю. Омелянович // Вісник ДонНУЕТ № 3 (59) – 2013. – С. 115-121.
3. Луніна І. Державна підтримка підприємств в Україні у контексті структурної модернізації національної економіки / І. Луніна, О. Булана // Світ фінансів. – 2012. – № 3.
4. Україна. Закон. «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від від 01.07.2014 № 1555-VII. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1555-18
5. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477
6. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=74685
7. Стюарт Ю. Як зробити державну допомогу бізнесові прозорою. / Ю. Стюарт, С. Цемнолонскіс // Газета «Економічна правда». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2015/06/24/548004/
8. Марчук О. Державна допомога суб'єктам господарювання: виробляємо нові підходи. / О. Марчук // Журнал «Незалежний аудитор». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1410?view=material
9. Іжак О. У контексті державної підтримки. / О. Іжак. // «Юридична газета». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/u-kontekstiderzhavnoyi-pidtrimki-.html
10. Прокопов О. А. Державна допомога суб'єктам господарювання в Україні: сучасні тенденції та відповідність європейським стандартам / О. А. Прокопов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 1. – С. 91-97. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_1_15.

УДК 658.012.23:330.341.1

Стрільчук Р.М.
викладач кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S STRATEGIC OPPORTUNITIES

АНОТАЦІЯ

В статті розкрито концептуальні засади управління стратегічними можливостями підприємства. Уточнено сутність поняття "управління стратегічними можливостями підприємства". Розкрито різноплановість сприйняття управління стратегічними можливостями як явища та процесу. Визначено особливості функціонального, ситуаційного, системного та процесного підходів до управління стратегічними можливостями підприємства. Рекомендовано шляхи подальшого дослідження стратегічних можливостей підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: управління, стратегічні можливості, стратегія, стратегічний аналіз, управлінське реагування.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты концептуальные основы управления стратегическими возможностями предприятия. Уточнена сущность понятия "управление стратегическими возможностями предприятия". Раскрыта разноплановость восприятия управления стратегическими возможностями как явления и процесса. Определены особенности функционального, ситуационного, системного и процессного подходов к управлению стратегическими возможностями предприятия. Рекомендовано пути дальнейшего исследования стратегических возможностей предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: управления, стратегические возможности, стратегия, стратегический анализ, управленческое реагирование.

ANNOTATION

Conceptual foundations of management of enterprise's strategic opportunities are revealed in the article. The essence of the concept "management of enterprise's strategic opportunities" is specified. The diversity of perception of strategic opportunities' management as a phenomenon and process is revealed. The peculiarities of functional, situational, system and process approaches for management of enterprise's strategic capabilities are defined. The ways of further research of enterprise's strategic opportunities in the current economic conditions are recommended.

Keywords: management, strategic opportunities, strategy, strategic analysis, management response.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах для управління розвитком підприємства визначальну роль відіграє встановлення цілей та порівняння їх з потенційними можливостями, а також приведення їх у відповідність з розробленою стратегією. Разом з тим, важливою є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства; стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегій необхідно, щоб підприємство функціонувало у стратегічному режимі.

Досягнення стратегічних цілей діяльності із врахуванням стану середовища, в якому функціонує підприємство, найкращою мірою забезпечується управлінням стратегічними можливостями, завдяки різноманіттю використовуваних у ньому підходів і можливістю їхньої адаптації до будь-якої ситуації, яка супроводжує розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність управління стратегічними можливостями підприємств вивчали як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме В. Амбросова [1], І. Ансоффа [2], В. Весніна [4], Дж. Джонсон [6], В. Кафідова [4], Г. Мінцберг [10], Р. Уітінгтон [6], З. Шершньова [14], К. Шоулз [6]. Дослідженню питань, які виступають основою такого управління, присвячено наукові праці В. Василенка [3], Н. Григорської [5], Л. Ковальської [7] та інших авторів [8; 9; 12; 13].

Постановка завдання. В статті вирішено наступні завдання: уточнено сутність поняття "управління стратегічними можливостями підприємства" та розкрито різноплановість його сприйняття як явища та процесу; визначено зміст основних підходів та шляхи подальшого дослідження стратегічних можливостей підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-який тип управління базується на відповідній концепції. Концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер відносин між ланками його внутрішньої структури, необхідність урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства.

Полеміка навколо трактування сутності управління стратегічними можливостями підприємства дозволяє виділити декілька підходів.

Так, І. Ансофф розглядає управління стратегічними можливостями у тісному взаємозв'язку з основними положеннями стратегічного управління, виділяючи такі основні його положення [2]: 1. Для оптимальної потенційної прибутковості агресивність стратегій організації має відповідати змінам у середовищі. Під агресивністю розуміється рівень змін докорінного характеру, які фірма вносить до "портфеля" продук-

ції, технологію, концепцію маркетингу тощо. 2. Для досягнення потенційної прибутковості готовність керівників фірми до змін має відповідати агресивності її стратегії. Під готовністю до змін розуміється ступінь кардинальності змін зовнішніх умов, що керівник у змозі усвідомити, прийняти та перебороти. 3. Для забезпечення оптимальної ефективності при використанні нових можливостей їхні компоненти мають бути узгодженими одна з одною. Під компонентами розуміються вміння та навички менеджерів, організаційна культура, структура влади, структури та системи управління. 4. Опір змінам в ув'язці "стратегія – можливості" пропорційно відмінностям між наявною та новою структурою потенціалу реалізації зазначених можливостей. 5. Для забезпечення оптимального переходу до нового стратегічного потенціалу процес повинен керуватись таким чином, щоб передбачати, мінімізувати і контролювати наявний опір. 6. Якщо зміна в стратегічній агресивності поведінки не супроводжується відповідною зміною можливостей, то виникає тенденція до запобігання змінам та поверненню їх у зворотньому напрямку. 7. Для забезпечення стійкої поведінки при реалізації нової стратегії компоненти потенціалу повинні відповідати один одному та новій стратегії підприємства.

Даний підхід відображує характер управління стратегічними можливостями з позицій менеджерів, ресурсного забезпечення та здатності організації реалізовувати нові стратегії.

В роботі В. Весніна і В. Кафідова управління стратегічними можливостями розглядається як регулярне стратегічне управління, спрямоване на формування стратегічного потенціалу організації та її конкурентних переваг, що відбувається на основі стратегічного аналізу, розробки та реалізації стратегій [4, с. 12]. Тобто вчені розглядають таке управління як один із напрямів стратегічного управління в сучасних умовах, що розглядається у тісному взаємозв'язку з теорією формування конкурентних переваг.

Варто відзначити, що в сучасних умовах – зростання непередбачуваності, впливу зовнішніх факторів, тотальної невизначеності – обирати один із напрямків розвитку стратегічного управління є недоцільним, адже статичність розвитку управління порушена, а швидкість реагування на несподівані зміни зовнішнього середовища в перебудові стратегій є уповільненою. Тому бажаним варіантом є вибір управління, пов'язаного із розробкою стратегічних цілей і завдань на засадах протидії несподіванкам, з урахуванням ступеня загрози кризового стану.

Іншої думки притримуються Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уітінгтон [6, с. 159-218]. Управління стратегічними можливостями підприємства вони трактують як процес неперервної підтримки конкурентних переваг шляхом забезпечення їхньої цінності для споживачів, унікальності, стійкості та складності їхньої заміни. Виділяються три шляхи управління: ширше використовувати існуючі та додавати нові можливості; управляти персоналом для підвищення можливостей; за швидкоплинності зовнішніх умов формувати динамічні можливості.

Даний підхід може виявитись слушним для високоспеціалізованих підприємств, що постачають на ринок продукцію широкого асортименту, що створюється за допомогою використання сучасних технологій.

Відтак, управління стратегічними можливостями підприємства – це цілеспрямований процес впливу на ідентифікацію видів стратегічних можливостей та розробку інструментів їх врахування в процесі розроблення та реалізації стратегії з метою забезпечення довгострокового зростання конкурентних переваг підприємства.

Таке управління виступає підґрунтям визначення послідовності використання засобів управлінського реагування як на внутрішні,

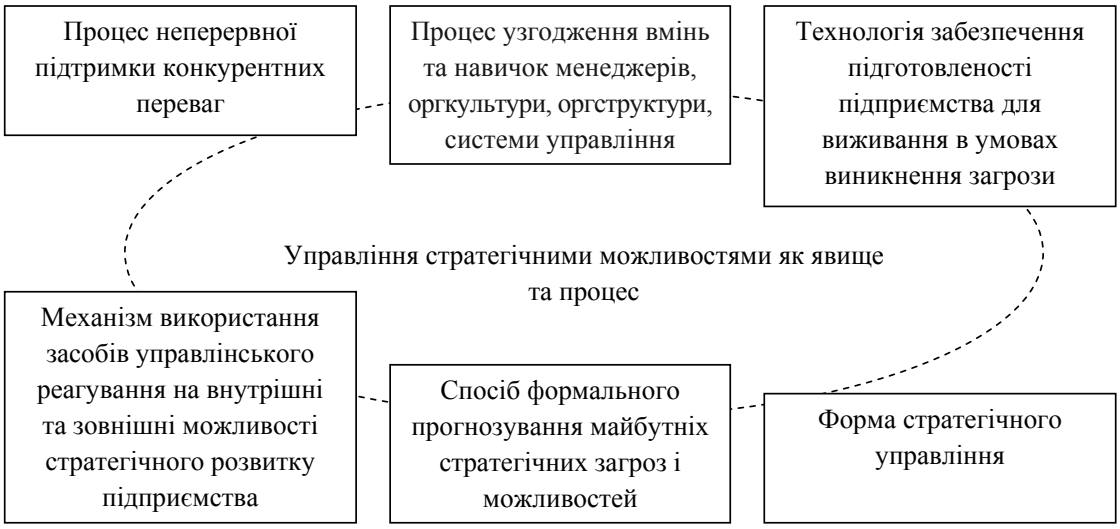

Рис. 1. Різнопланове сприйняття управління стратегічними можливостями як явища та процесу (розроблено автором)

так і на зовнішні можливості стратегічного розвитку підприємств.

Реалізовані індивідуалізовані зовнішні можливості підприємства потребують шляхом моніторингу зовнішнього середовища визначення об'єктів управлінського впливу, подальшого оцінювання ймовірності реалізації та потенційного ефекту, а також розробки відповідних заходів їх реалізації, проведення стратегічного аналізу та стратегічного закріплення реалізованих зовнішніх можливостей.

Групові зовнішні можливості підприємств вимагають з'яування пріоритетності їх використання, визначення об'єктів управлінської уваги, розроблення заходів їхньої реалізації, проведення стратегічного аналізу та, через існуючі загрози, розроблення системи антикризових заходів. Розробки таких заходів потребують й нереалізовані індивідуалізовані зовнішні стратегічні можливості.

Реалізація внутрішніх можливостей підприємств вимагає моніторингу внутрішнього середовища, розроблення відповідної програми їх реалізації, проведення стратегічного аналізу, а в подальшому – їхнє закріплення.

Не реалізовані внутрішні можливості можуть розглядатись як потенційні, та як втрачені. Потенційні вимагають шляхом оцінювання перспектив відновлення та реструктуризації програми їх реалізації їх перетворення на реалізовані.

Отже, дослідження змісту наукових публікацій [1; 2; 4; 6; 10; 14] дозволило виявити, що управління стратегічними можливостями підприємства як явище та процес трактується від часткового до загального сприйняття: як форма стратегічного управління, як процес неперервної підтримки конкурентних переваг, як процес узгодження вмінь та навичок менеджерів, організаційної культури, структури влади, структури та системи управління тощо (рис. 1).

Водночас виникає потреба у деталізації підходів до управління стратегічними можливостями підприємства: функціонального, ситуаційного, системного та процесного.

Функціональний підхід (рис. 2) у контексті дослідження управління стратегічними можливостями розглядається як сукупність взаємопов'язаних функцій управління, які забезпечують досяжність поставлених стратегічних цілей і завдань завдяки неперервності планування змін компонент стратегічних можливостей, організації процесів управління на інноваційних засадах, підвищення мотивації праці та наскрізного контролю за їхньою реалізацією, а також усунення виявлених негативних впливів шляхом регулювання.

Ситуаційне управління передбачає прийняття управлінських рішень не відповідно до встановлених планів роботи, а на підставі виявлення потенційних проблем. Крім того, ситуаційний підхід (рис. 3) потребує децентраліза-

Рис. 2. Структура функціонального управління стратегічними можливостями підприємства (уточнено автором на основі [5, с. 131])

ції у використанні управлінських функцій. Це забезпечує необхідну адаптивність і гнучкість організаційної структури, швидке реагування на умови, які постійно змінюються, максимальне використання творчої активності працівників [3, с. 304].

Використання ситуаційного підходу орієнтоване на використання можливостей безпосереднього прикладання науки до конкретних ситуацій і умов діяльності підприємств, особливостей галузі та її тенденції розвитку, використання конкретних методів та прийомів вирішення завдань та досягнення цілей [3].

Недоліками такого підходу є відсутність одноосібної відповідальності за процес, орієнтація функціональних підрозділів на власні інтереси і показники, що може призводити до наростання конфліктності, обмеженості обміну інформацією, конкуренції за ресурси тощо. Вирішити їх можливо використовуючи переваги процесного і системного підходів.

Використання системного підходу до управління стратегічними можливостями підприємства забезпечує ефективну і цілеспрямовану взаємодію всіх його елементів. Необхідність звернення до нього зумовлена ускладненням внутрішньої структури управління стратегічними можливостями, поширенням зв'язків усіх елементів системи, швидким і безперервним зростанням обсягу інформації, динамічністю ситуацій, що змінюються, інтеграцією наукових знань, посиленням конкурентної боротьби [5, с. 39].

Під час аналізу управління стратегічними можливостями як складної системи окремі чинники, що впливають на його ефективність, розглядаються не ізольовано, а у взаємозв'язку з елементами системи. Головна перевага системного підходу – це здатність глибшого осягнення проблемних або інших ситуацій.

Системний підхід ґрунтується на вмінні виокремлювати ключові чинники, що впливають на функціонування та розвиток системи, на формування ієрархії цих чинників залежно від сили їх впливу на систему в тісному взаємозв'язку як із зовнішнім, так і внутрішнім середовищем.

Застосування системного підходу до управління стратегічними можливостями дає змогу виокремити елементи індивідуальності й визначити її склад як системи, визначити спосіб, за допомогою якого елементи пов'язані між собою, її характер (статичність, динамічність), виділити домінуючі чинники, установити рівень цілісності системи, вивчити взаємодію із зовнішнім середовищем, виявити функції системи.

Рис. 3. Ситуаційний підхід до управління стратегічними можливостями підприємства (уточнено на підставі [3])

Структурно-логічна схема системного підходу до управління стратегічними можливостями зображена на рис. 4.

Перевагами системного підходу є те, що його застосування передбачає визначення цілей та критеріїв управління стратегічними можливостями, підпорядкування встановлених критеріїв загальній меті функціонування підприємств і, найголовніше, розгляд усіх елементів системи у взаємозв'язку. Той, хто послуговується таким підходом, краще орієнтується і знаходить оптимальні вирішення проблеми, враховуючи нагромаджений досвід і передбачувані перспективи.

Підхід до управління з позицій процесу дозволяє системно пов'язати між собою функціональні напрями діяльності підприємств,

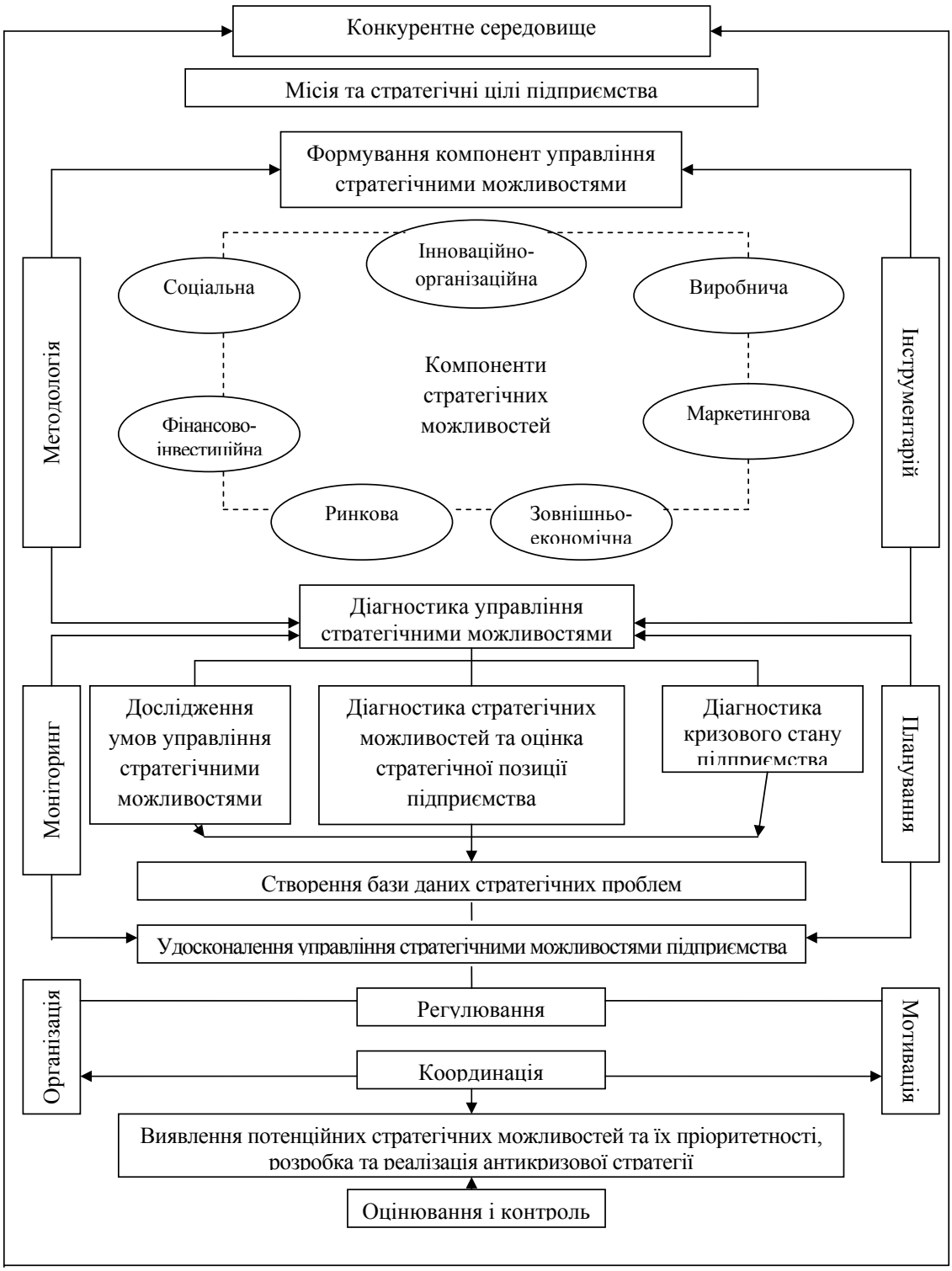

Рис. 4. Структурно-логічна схема системного управління стратегічними можливостями підприємства (побудовано автором на підставі [5])

побудувати ефективні схеми реалізації управлінських завдань, оцінити й оптимізувати використовувані ресурси [13].

Основною метою процесного підходу до управління є трансформація традиційного функціонального менеджменту (менеджмент діяльності, підрозділів, працівників тощо) у менеджмент бізнес-процесів.

Переваги процесного підходу до управління стратегічними можливостями полягають у безперервності управління окремих процесів, орієнтації на кінцевий результат, виділенні зон відповідальності [12].

Економічний ефект досягається через:

– скорочення операційних витрат (за рахунок скорочення управлінського апарату, скорочення часу на збирання та оброблення інформації, підвищення швидкості прийняття управлінських рішень);

– підвищення інвестиційної привабливості підприємств чи бізнес-напряму (головним чином за рахунок підвищення прозорості та передбачуваності формування фінансового результату та підвищення стабільності роботи підприємств).

Процесна модель управління стратегічними можливостями підприємства подана на рис. 5. Така модель функціонує завдяки перерозподілу фінансових потоків, нарощування яких для більшості сучасних підприємств забезпечується емісією цінних паперів [11].

Висновки і перспективи подальших розвідок. Із усього різноманіття наукових підходів до управління, проаналізованих у даному дослідженні, виокремлено ті з них, які вважають ефективнішими в сучасних умовах і можуть бути вдосконалені і використані для управління стратегічними можливостями.

Системний підхід має перевагу над ситуаційним, оскільки в разі його використання беруться до уваги застосовувані в управлінні підходи. Хоча варто зазначити, що ситуаційний підхід до управління стратегічними можливостями передбачає оцінювання та врахування домінантного впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ під час прийняття управлінських рішень.

Практичну значущість для застосування має процесний підхід, який дозволяє оцінити ефективність використання стратегічних можливостей як основу для обґрунтування стратегічного розвитку підприємств. Управління стратегічними можливостями підприємства відповідно до процесного підходу сприяє вдосконаленню інформаційного забезпечення, усунення функціональних бар'єрів між підрозділами, що підвищує ефективність горизонтальних зв'язків на підприємствах, оптимізує обмін інформацією між ними. Важливою перевагою процесного підходу на противагу іншим, зокрема функціональному, є орієнтація на кінцевий результат, а отже, на високу вмотивованість, зацікавленість кожного виконавця у виконанні своєї роботи.

Таким чином, взаємодія та комплексне використання елементів описаних підходів до управління стратегічними можливостями сприятимуть забезпеченню збалансованого та рів-

Рис. 5. Процесна модель управління стратегічними можливостями підприємств (уточнено на підставі [12])

новажного стану їх бізнес-процесів протягом поточного періоду попри вплив дестабілізуючих факторів, підвищенню ефективності діяльності в цілому, що гарантуватиме випереджальний, стійкий розвиток підприємств у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросова В. М. Деякі підходи до адаптивного моделювання стратегічних можливостей гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу / В. М Амбросова, Н. С. Приймак // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 4 (20). – С. 54–60.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : [Сокр. пер. с англ.] / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Ивенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / В. А. Василенко. – К. : Центр учеб. лит-ры, 2005. – 648 с.
4. Веснин В. Р. Стратегическое управление : учебное пособие / В. Р. Веснин, В. В. Кафидов. – СПб. : Питер, 2009. – 256 с.: ил. Серия "Учебное пособие".
5. Григорська Н. М. Системно-процесне управління економічною стійкістю підприємств машинобудування: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Н. М. Григорська ; НТУУ „Київський політехнічний інститут". – К., 2014. – 262 с.
6. Джонсон Джерри. Корпоративная стратегия: теория и практика / Джонсон Джерри, Шоулз Кивен, Уиттингтон Ричард. – 7-е издание [Пер. с англ.]. – М. : ООО "И.Д. Вильямс", 2007. – 800 с.: ил. – Парал. тит. англ.
7. Ковальська Л. Л. Обґрунтування теоретичних аспектів поняття "стратегія" / Л. Л. Ковальська, К. І. Оксенюк // Економічні науки. Сер. Економіка та менеджмент : зб. наук. Праць Луцького національного технічного університету. – 2010. – Вип. 7. Частина 2. – С. 3–6.
8. Кривов'язюк І. В. Підприємство в умовах ринку : навч. посібник / І. В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2009. – 840 с.
9. Кривов'язюк І. В. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем / І. В. Кривов'язюк, І. Я. Тишко // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – Т. 2. – С. 166–173.
10. Мінцберг Г. Злет і падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг ; [пер. з англ. К. Сисоєва]. – К. : Видавництво Олексія Капусти (підрозділ "Агенції "Стандарт"), 2008. – 412 с.
11. Павлов В. І. Ринок цінних паперів в умовах приватизації: регіональний аспект : монографія / В. І. Павлов, І. В. Кривов'язюк. – Луцьк : Надстир'я, 2002. – 160 с.
12. Сергєєва О. В. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Сергєєва Олександра Валеріївна ; Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 20 с.
13. Сокур С. Как строить систему управления: прагматичный подход [Електронний ресурс] / С. Сокур, О. Коваленко – Режим доступу: http://www.management.com.ua/ims/ims100.html.
14. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 338.64

Ткаченко К.О.
старший викладач кафедри інформаційних технологій
Київської державної академії водного транспорту

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ПРИ ПІДГОТОВЦІ КАДРІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN TRAINING OF TRANSPORT ENTERPRISES' SPECIALISTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем державно-приватного партнерства при підготовці кадрів для підприємств транспорту. В статті розглянуто проблеми партнерства держави з потенційними роботодавцями (бізнесом), споживачами освітніх послуг та підприємствами підготовки фахівців. Досліджено форми та сутність державно-приватного партнерства при підготовці кадрів транспортних підприємств, що враховує професійно-кваліфікаційні компетенції фахівців. Визначено основні класи задач державно-приватного партнерства при підготовці кадрів для підприємств транспорту. Запропоновано ситуаційно-продукційну модель державно-приватного партнерства при підготовці фахівців транспортних підприємств, що враховує критерії ефективності партнерства для всіх його учасників.

Ключові слова: підготовка кадрів, підприємство підготовки фахівців, транспортне підприємство, державно-приватного партнерство, учасники державно-приватного партнерства, професійно-кваліфікаційні компетенції фахівця.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию актуальных проблем государственно-частного партнерства при подготовке кадров для предприятий транспорта. В статье рассмотрены проблемы партнерства государства с потенциальными работодателями (бизнесом), потребителями образовательных услуг и предприятиями подготовки специалистов. Исследованы формы и сущность государственно-частного партнерства при подготовке кадров транспортных предприятий, что учитывает профессионально-квалификационные компетенции специалистов. Определены основные классы задач государственно-частного партнерства при подготовке кадров для предприятий транспорта. Предложена ситуационно-продукционная модель государственно-частного партнерства при подготовке специалистов транспортных предприятий, учитывающая критерии эффективности партнерства для всех его участников.

Ключевые слова: подготовка кадров, предприятие подготовки специалистов, транспортное предприятие, государственно-частное партнерство, участник государственно-частного партнерства, профессионально-квалификационные компетенции специалиста.

ANNOTATION

The article investigates the actual problems of public-private partnership in the training of transport enterprises' specialists. The article deals with the problems of partnership between government and potential employers , consumers of educational services and specialists' training enterprises. The shapes and the nature of the governmental public-private partnership in the training of transport enterprises' specialists were investigated with taking into account the professional competence and qualification of specialists. The main classes of public-private partnership in training of transport enterprises' specialists problems were determined. A situationally-production model of public-private partnership in the training of transport enterprises' specialists was proposed with taking into account the partnership performance criteria for all participants.

Keywords: personnel training, specialists training enterprise, transport company, a public-private partnership, a member of the public-private partnership, professionally-qualifying competences of specialist'.

Постановка проблеми. При ринковій економіці існують сфери, де присутність держави є обґрунтованою. Прикладом такої сфери є система підготовки кадрів для підприємств транспорту, бо ефективне здійснення державних соціально-економічних програм тісно пов'язане з рівнем розвитку транспортних структур, функціонування яких не завжди відповідає сучасним умовам та вимогам.

Використання державно-приватного партнерства (ДПП), яке є системою інституційних відносин між громадським та приватним секторами, спрямованих на трансформацію економічних зв'язків, може сприяти отриманню потрібного соціально-економічного ефекту при досягненні основних цілей національної економіки України.

Ефективність ДПП пов'язана з визначенням переваг і мінімізацією витрат для його учасників з урахуванням ризиків і відповідальності. Але через обмеженість фінансових ресурсів малих і середніх транспортних підприємств вони залучаються до освітнього процесу тільки завдяки використанню потенціалу ДПП в системі підготовки кадрів для транспорту.

Тому є актуальною проблема визначення державних пріоритетів розвитку національної економіки, яка вимагає системного підходу до проблем застосування контрактної та інституційної форм ДПП для пошуку і вироблення нових підходів до розвитку і вдосконалення системи підготовки кваліфікованих кадрів для транспортних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ДПП знайшли відображення в роботах М. Блауга, Т. Веблена, Р. Денієла, Дж. Кейнса, Г. Менкена, Д. Норта, В. Ойкена, М. Портера, Д. Рікардо, Д. Стігліца, С. Хангтінтона, Л.І. Абалкіна, А.В. Баженова, В.Н. Лівшиця, А.М. Бабича, І.В. Журавльова, Т.О. Разумова, В.В. Чекмарьова [1–8]. Питання підготовки кадрів розглядаються Г. Беккетом, П. Друкером, Дж. Мінцером, Т. Норбертом, В.І. Алешниковим [9; 10; 12–15]. Інтенсифікація і глобалізація виробництва змусили повернутися до проблем безперервної підготовки кадрів [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан транспортної галузі сприяє зростанню уваги з боку транспорт-

них підприємств до проблем системи підготовки кадрів. На жаль, проблеми використання ДПП при підготовці кадрів для транспортних підприємств в наш час ще потребують свого вирішення. Більшість дослідників при аналізі підготовки кадрів не розглядають структуру, фактори і форми функціонування підприємств системи підготовки кадрів, які надають освітні послуги транспортним підприємствам при застосуванні ДПП. Все це обумовило актуальність проблем, що пов'язані з організаційно-економічними та соціальними аспектами системи підготовки кадрів для транспортних підприємств в умовах ринку із застосуванням ДПП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка організаційно-економічного механізму системи підготовки кадрів для транспортних підприємств шляхом ДПП передбачає визначення: сутності і специфіки формування ДПП в сучасних умовах; професійно-кваліфікаційних вимог до кадрів транспортних підприємств; можливості використання ситуаційно-продукційної моделі підготовки кадрів [16] для транспортних підприємств; механізму надання освітніх послуг для транспортних підприємств.

Попит на висококваліфіковані кадри для транспортних підприємств – багатофакторна інтегруюча динамічна система. Індикаторами попиту на кадри в умовах ДПП є кількість бажаючих займатися транспортним бізнесом та прагнення держави оптимізувати кількість зайнятого в цій сфері економічно активного населення.

ДПП у підготовці кадрів основане на розподілу вигод, винагород, ризиків та відповідальності при використанні підприємств підготовки кадрів, змішаного фінансування та підвищення якості освітніх послуг. На вимоги до кадрів транспортних підприємств впливають процеси глобалізації економіки, науково-технічного прогресу, взаємовідносини держави і бізнесу, соціальна структура персоналу тощо. Ефективне функціонування транспорту можливо за умов використання спеціалізованої системи підготовки кадрів на основі ситуаційно-продукційної моделі, що враховує особливості динаміки ринкового попиту на освітні послуги та кваліфікованих кадрів, співвідношення платних і бюджетних форм навчання тощо [17].

Ситуаційно-продукційна модель системи підготовки кадрів, на основі якої формуються програми підготовки кадрів для транспортних підприємств, враховують рівень розвитку підприємств транспорту; рівень базової підготовки слухачів; вид транспортної діяльності; вид освітніх послуг, що надаються. При підготовці кадрів на основі цих програм використовуються інформаційні технології управління як діяльністю самих транспортних підприємств, так і підприємств підготовки кадрів.

Система підготовки кадрів для транспортних підприємств, що ґрунтується на ДПП, надає можливість обґрунтування напрямів державної політики щодо розвитку кадрового потенціалу підприємств транспорту. Фінансування підготовки кадрів для транспорту ставить кожне підприємство перед необхідністю використання адекватного його можливостям механізму оплати підготовки кадрів, який би, виконуючи функцію мотивації та не скорочуючи кількості бажаючих навчатися, враховував рівень управління та оплати праці. Очевидною є необхідність пайової участі підприємств транспорту у фінансуванні підготовки кадрів для себе.

Сучасний стан системи підготовки кадрів для транспорту свідчить про те, що малі та середні транспортні підприємства часто не беруть участі в програмах підготовки кадрів, а їх кадрова політика існує тільки формально чи відсутня взагалі. Для усунення такої ситуації у системі підготовки кадрів необхідно, щоб форми і методи ДПП залежали від особливостей ринкових відносин. При цьому держава не звільняється від виконання своїх соціально-відповідальних функцій, а підприємства транспорту (бізнес) стає джерелом розвитку і збільшення нових знань. ДПП може привести до зміни взаємовідносин між владою і бізнесом, зменшуючи протиріччя і створюючи умови для задоволення інтересів суспільства.

Реалізація ДПП є однією з умов гармонізації відносин держави і бізнесу з метою знаходження економічного балансу між ними при здійсненні стратегії економічного розвитку країни. ДПП є альтернативою прямих методів у вигляді прямих держзамовлень, тендерів, контрактів і непрямими методами розвитку системи підготовки кадрів для транспорту.

Система підготовки кадрів реформується через перехід суспільства до економіки знань, що змінює масштаби залучення держави і бізнесу в систему підготовки і призводить до зміни форм і методів надання освітніх послуг. Від нових технологій залежить формування комплексної національної системи підготовки кадрів.

Підготовка кадрів не може бути повністю передана приватному сектору через її соціальну значущість та відсутність ефективних форм управління і фінансування з боку держави, що не забезпечувало б якісну підготовку кадрів, адекватну вимогам сучасного ринку праці.

Ефект взаємодії учасників системи підготовки кадрів послаблюється без організаційної та координуючою форми, якою має стати ДПП, яке забезпечує залучення інвестицій у розвиток освітніх послуг, створюючи умови для інтересів держави і транспортного бізнесу до участі у розвитку підприємств системи підготовки.

Учасники ДПП – держава, роботодавці, споживачі освітніх послуг, підприємства підготовки кадрів, інвестори, крюінгові компанії. Основні класи задач учасників ДПП представлені на рис.1.

Незважаючи на інтерес з боку держави до малого і середнього транспортного бізнесу в Україні зберігається тенденція екстенсивного розвитку цієї сфери. Цей тренд підтримується

станом системи підготовки кадрів, бо практично половина випускників шкіл вступає до вищих навчальних закладів, які орієнтовані на підготовку фахівців для великих компаній і державної системи управління, а не на професійні якості, необхідні фахівцям транспортних підприємств.

Формування партнерських відносин транспортних підприємств з державою висувають професійно-кваліфікаційні вимоги (компетенції) до кадрового забезпечення діяльності підприємств (як транспортних, так і підготовки). Ці компетенції формуються роботодавцями і є основою розвитку насамперед транспортної галузі та, як слідство, системи підготовки кадрів для неї.

ДПП враховує властивості транспортних підприємств, властивості підприємств підготовки фахівців, оцінку персоналу, компетенції фахівців, заходи щодо позиції на ринку праці та ринку освітніх послуг. Визначення компетенцій і створення орієнтованої на них системи підготовки фахівців для підприємств транспорту є можливим при використанні ДПП у підготовці кадрів.

Підготовка кадрів потребує значних витрат, що є для малих і середніх транспортних підприємств важким тягарем. Тому ДПП зможе стимулювати розвиток інституційних форм, необхідних програм підготовки та відповідних реформ. Функції ведення бізнесу та надання освітніх послуг, контролю за їх якістю, формування вимог до персоналу слід покласти на транспортну галузь. Держава повинна взяти контроль за діяльністю підприємств підготовки кадрів.

Розвиток системи підготовки кадрів для підприємств транспорту дозволить створити мережеву структуру освітніх, крюінгових і консалтингових фірм для надання освітніх послуг; забезпечити доступність підготовки для широких верств населення; взаємодії системи підготовки та підвищення рівня управлінського персоналу державних і недержавних структур.

ДПП вимагає від транспортних підприємств усвідомлення необхідності зв'язків із системою підготовки та перепідготовки кадрів. Вибір конкретних форм ДПП у системі підготовки кадрів для транспортних підприємств залежить від багатьох факторів, зокрема, рівня розвитку підприємств, спектру програм підготовки, фінансового стану як транспортних підприємств, так і підприємств підготовки фахівців, спектру освітніх послуг, що надаються. Найбільш поширена форма ДПП – контрактна.

Невисокий рівень конкурентоспроможності транспортних підприємств в національному і міжнародному масштабі за сучасних умов обумовлено низьким технологічним рівнем підприємств, який може бути підвищений через участь в програмах підготовки фахівців.

Самостійна організація подібних програм стримується невисоким ступенем доступності до фінансових коштів і роз'єднаністю підприємств транспорту. Це викликає необхідність підтримки держави шляхом, наприклад, часткового фінансування процесів підготовки. За допомогою державних програм і підприємства підготовки фахівців, і транспортні підприємства залучаються до інноваційної перебудови національної економіки, а транспорт отримає додаткові можливості для підвищення конкурентоспроможності, яка залежить від підвищення професійної кваліфікації працівників.

Пріоритетним напрямком роботи щодо задоволення попиту транспортних підприємств у кваліфікованих кадрах є розвиток системи соціального партнерства, відносин між установами професійної підготовки, спілками роботодавців, органами виконавчої влади та місцевого самоврядування.

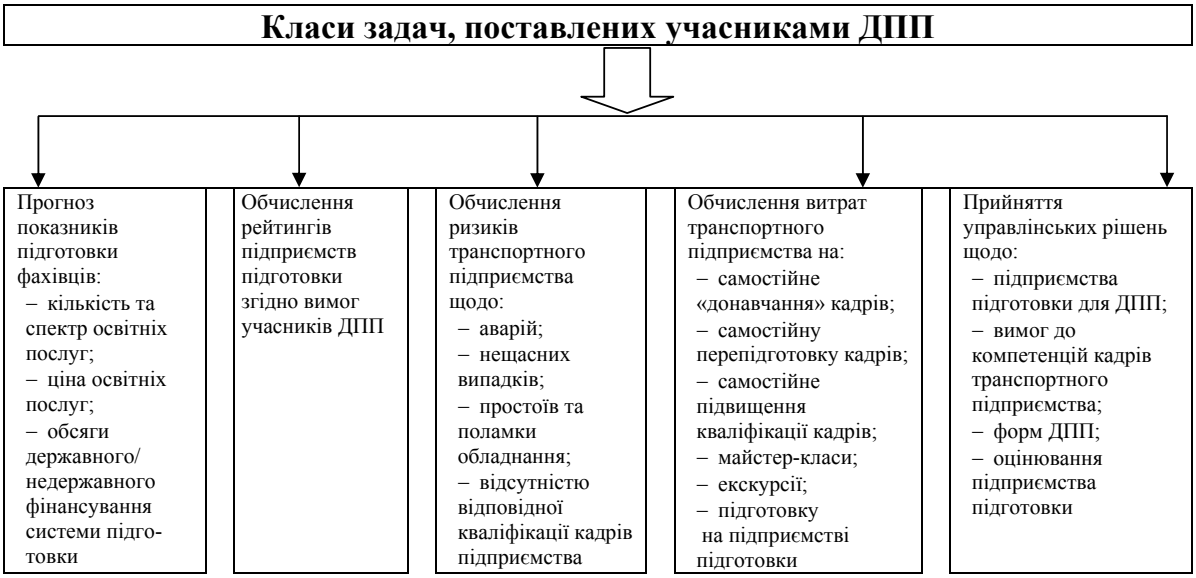

Рис. 1. Основні класи задач ДПП при підготовці кадрів транспортних підприємств

Джерело: сформовано автором

Комплекс робіт по оцінки ситуації на ринку праці, виявленню освітніх потреб населення та можливостей підприємств підготовки фахівців, що надають освітні послуги, може бути представлений так: перший рівень – система відносин суб'єктів ринку праці при формуванні та узгодження обсягів і рівнів підготовки кадрів; другий рівень – система підготовки фахівців і роботодавці, яка функціонує з метою визначення обсягів і напрямів підготовки кваліфікованих кадрів для транспортних підприємств.

Програми підготовки кадрів для транспортних підприємств класифікуються за ступенем розвитку підприємства, рівнем базової підготовки слухачів, видами та рівнем інноваційної діяльності, інформаційними технологіями, що використовуються в процесі управління як транспортними підприємствами, так і підприємствами підготовки кадрів, та іншими характеристиками ринку праці.

Пропонується модель співробітництва всіх учасників ДПП через спеціально створений Координаційний Центр «КУПФ (Консалтинг та управління підготовкою фахівців)», що представлений на рис.2, де:

1 – запит від майбутнього фахівця до Центру «КУПФ» щодо потреби у фахівцях обраної спеціальності; підприємств системи підготовки кадрів транспортних підприємств (їх підпорядкування, форми власності, рейтингу, спектру та обсягів надаваних освітніх послуг, кількості фахівців, що здійснюють підготовку згідно обраної спеціальності, форм оплати підготовки);

2 – інформація, що надається згідно запиту 1;

3 – подача заяви на зарахування до відповідного підприємства системи підготовки за умови бюджетного/позабюджетного фінансування підготовки;

4 – прийняття рішення щодо зарахування майбутнього фахівця до відповідного підприємства підготовки (і в разі потреби виділення коштів з бюджету на підготовку фахівця);

5 – запит до Центру «КУПФ» щодо спеціальностей, по яких проходять підготовку майбутні фахівці; рейтингу підприємств підготовки; обсягів та спектру освітніх послуг згідно вимог ринку праці; можливостей працевлаштування фахівців; можливостей фінансової підтримки підготовки з обраної спеціальності;

6 – інформація, що надається роботодавцям, підприємствам підготовки, крюінговим компаніям, можливим інвесторам та фахівцям згідно запиту 5, для прийняття відповідного управлінського рішення;

7 – запит від Центру «КУПФ» до роботодавців щодо потреби у фахівцях, їх спеціалізації та рівня кваліфікації, перспектив можливого працевлаштування;

8 – інформація, що надається згідно запиту 7;

9 – запит від фондів підтримки підготовки до Центру «КУПФ» щодо попиту, форм та обсягів надання фінансової підтримки майбутнім фахівцям;

10 – інформація, що надається згідно запиту 9.

Переваги моделі, представленої на рис. 2:

– наявність механізму: реагування на вимоги та потреби ринку праці та освітніх послуг; впливу на підприємства системи підготовки, що надають неякісні освітні послуги; заохочення підприємств, що надають якісні освітні послуги; заохочення до інвестування у підприємства системи підготовки фахівців (державного і недержавного підпорядкування) чи у спеціальні фонди підготовки фахівців; «одного вікна» (у вигляді Центру «КУПФ») для майбутніх фахівців, різноманітних фондів підтримки підготовки фахівців, крюінгових компаній, роботодавців та інвесторів;

– моніторинг використання коштів (бюджетних, фондів, інвесторів) шляхом перевірки працевлаштування фахівців, що навчалися за бюджетні та позабюджетні кошти;

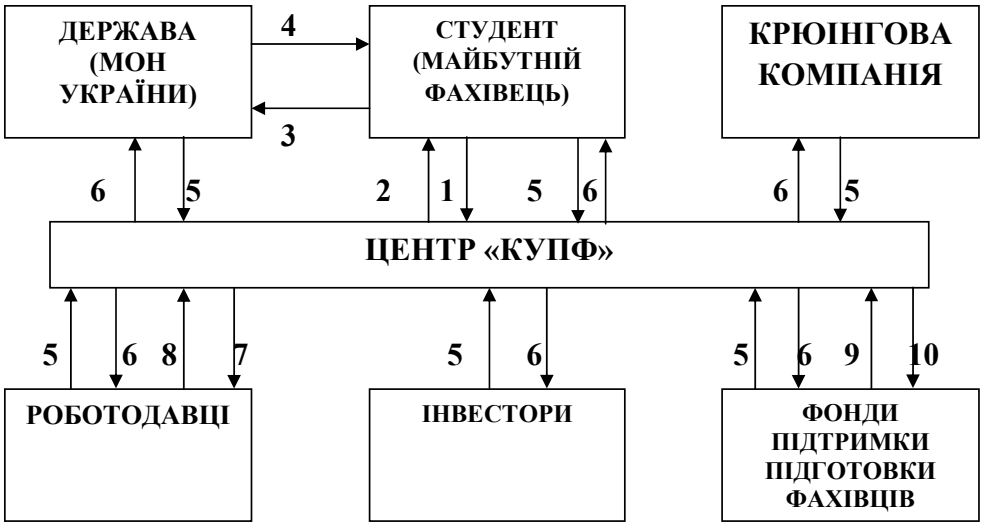

Рис. 2. Модель співпраці учасників ДПП через Центр «КУПФ»

Джерело: сформовано автором

– можливість визначення рівня адекватності надаваних освітніх послуг вимогам, потребам та стану ринків праці та освітніх послуг;

– залучення до співробітництва потенційних роботодавців та інвесторів (українських та міжнародних).

Недоліки моделі, представленої на рис. 2:

– відсутність на підприємствах роботодавців та системи підготовки підрозділів, до компетенції яких входить відповідальність за співробітництво з Центром «КУПФ»;

– необхідність підтримки (організаційної, методичної, нормативно-правової) всіх учасників процесу підготовки фахівців.

Зважаючи на вищевказані переваги роботи Центру «КУПФ» та проблеми системи підготовки кадрів для транспортних підприємств, що можуть виникнути при його створенні і функціонуванні, автор вважає, що доцільність його беззаперечна, але за умов вирішення вказаних проблем. Створення Центру «КУПФ» та чітке методичне визначення його роботи дозволить підвищити рівень управління процесами підготовки фахівців для транспортних підприємств, рейтинги підприємств системи підготовки та якість освітніх послуг, що надаються цими підприємствами.

Центру можливо передати такі функції: здійснення моніторингу та аналіз перспективних напрямків розвитку системи підготовки кадрів; координація та стимулювання взаємодії державного і приватного секторів в системи підготовки кадрів; інформаційне забезпечення розвитку системи підготовки кадрів для транспортних підприємств; формування програм підготовки; розробка стандартів професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; підготовка і проведення рейтингової оцінки підприємств підготовки фахівців; визначення методик оцінки рівнів професійно-кваліфікаційних компетенцій кадрів транспортних підприємств; надання консалтингових послуг підприємствам транспорту та системи підготовки фахівців; маркетинг освітніх послуг в системі підготовки.

Висновки. Побудова і функціонування системи підготовки кадрів повинні враховувати національну економічну стратегію та ідеологію; регіональну кадрову стратегію; програми підвищення трудового потенціалу і розвитку управлінських кадрів; систему конкретних заходів щодо реалізації програм.

Використання можливостей («стратегічних пустот») на ринку освітніх послуг забезпечить інтернаціоналізацію системи підготовки кадрів для малого і середнього бізнесу, що пов'язано з інноваційним розвитком національної економіки.

Розвиток на основі ДПП системи підготовки кадрів для підприємств транспорту неможливий без створення організаційно-економічної структури системи, що базується на професійно-кваліфікаційних компетенціях.

Наявність сучасної матеріально-технічної бази дозволить підприємствам підготовки використовувати технічні засоби навчання і отримувати вільний доступ до інформаційних ресурсів.

Запропонований автором підхід щодо розвитку системи підготовки кадрів для підприємств транспорту на основі ДПП використано у відповідній системі підтримки прийняття управлінських рішень.

Управлінські рішення, що приймаються за допомогою розробленої автором системи підтримки рішень, стосуються, зокрема: обсягів та спектрів надаваних освітніх послуг; обсягів та форм державної підтримки системи підготовки; прогнозування її стану; структурної трансформації системи підготовки; мотивації та заохочення інвесторів, роботодавців до підтримки системи підготовки кадрів для підприємств транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнёрства / М.С. Айрапетян //Государственная власть и местное самоуправление. 2009. – №2. – С. 35–42.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе/ М. Блауг. М.: Дело ЛТД – 1993. – 383 с.
3. Баженов А.В. Условие для роста / А.В. Баженов // "Российская Бизнес-газета" Государственно-частное партнерство. – 2011. – №805 (23).
4. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства // Организация объединенных наций Женева – 2008. – 128 с.
5. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М.: Прогресс. –1984. – 342 с.
6. Друкер П.Ф. Рынок: как войти в лидеры. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. М.: «Экономика». – 1993. – 350 с.
7. Гэлбрейт Дж. К. Экономическая теория и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. М.: Прогресс. – 1979. – 406 с.
8. Деминг У. Эдвард Новая экономика / У. Эдвард Деминг. – М.: Эксмо. – 2006. – 208с.
9. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство: практика и принципы / П.Ф. Друкер. М. – 1992. –145 с.
10. Макконелл К., Брю С. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / К. Макконелл, С. Брю. Т.1. М.: ИНФРА-М. – 1992. – 400 с.
11. Молчанова О.П. Государственно-частное партнёрство в образовании: сборник / О.П. Молчанова / Научные редакторы О.П. Молчанова. А. Я. Лившин. М.: Университет книжный дом. – 2009. – 242 с.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М.: Фонд экономической книги «Начало». – 1997.– 112 с.
13. Портер М. Международная конкуренція / М. Портер / Под ред. В.Д. Щетинина.– М.: Международные отношения.–2006. – 896 с.
14. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: АСТ. – 2004. – 669 с.
15. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. М.: Эксмо. – 2008. – 864 с.

16. Ткаченко К.О.,Ткаченко О.І. Ситуаційно-продукційне моделювання системи підготовки фахівців водного транспорту/ К.О. Ткаченко, О.І.Ткаченко // Системний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – Частина 4. – С. 170–174.

17. Ткаченко К. О., Ткаченко О. І. Особливості багаторівневого моделювання складної економічної системи підготовки фахівців / К.О. Ткаченко, О.І.Ткаченко // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Том 20. – Вип. 4. – С. 276-280.

УДК 338.658

Ушкальов В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Мартіянова М.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

BEHAVIORAL ASPECTS OF THE STAFF DEVELOPMENT MANAGEMENT PERSONNEL IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

В епоху стрімкого розвитку технологій та інформатизації суспільства значно зростає ціна помилкових економічних рішень. Загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів. У статті визначено особливості впливу когнітивних процесів на економічну поведінку. Окреслено можливості використання знань поведінкових наук для підвищення якості управлінських рішень щодо розвитку персоналу.

Ключові слова: розвиток персоналу, поведінкова економіка, управління персоналом, управлінські рішення, когнітивні процеси.

АННОТАЦИЯ

В эпоху стремительного развития технологий и информатизации общества значительно возрастает цена ошибочных экономических решений. Обостряется потребность в уточнении экономических моделей, обусловливающих реальное поведение экономических агентов. В статье определены особенности влияния когнитивных процессов на экономическое поведение. Определены возможности использования знаний поведенческих наук для повышения качества управленческих решений по развитию персонала.

Ключевые слова: развитие персонала, поведенческая экономика, управление персоналом, управленческие решения, когнитивные процессы.

ANNOTATION

In the days of prompt technology development as well as social informational support, the value of wrong economic decisions is dramatically growing up. The need for specification of the economic models causing real behavior of economic agents becomes heightened. The goal of the work is definition of theoretical and methodical bases for effective management rising principles which belong to the staff developments by useing theoretical concepts and knowledge of behavioural sciences. There are features of cognitive processes influence on economic behavior are defined in the paper is on economic behavior. Defines the possibilities of using behavioral science knowledge to improve the quality of management decisions on staff development.

Keywords: staff development, behavioral economics, human resource management, management decisions, cognitive processes.

Постановка проблеми. У сучасних умовах, що характеризуються динамічним розвитком конкурентного середовища та технологій, одним із головних факторів успішності економічної діяльності стає компетентність та професіоналізм персоналу підприємства. Відповідність підготовленості та особистісних характеристик персоналу потребам підприємства, що змінюються, забезпечують можливість оперативного вирішення виробничих завдань, і дає підприємству змогу гнучко реагувати на виклики зовнішнього середовища. І саме тому підвищення потенційних можливостей персоналу та розширення його компетентностей шляхом цілеспрямованого розвитку є пріоритетним напрямом підвищення економічної результативності підприємств.

Дослідження економічних відносин, що залишається предметною площиною економіки, завжди мало практичну спрямованість і передбачало побудову дієвих економічних моделей, які б давали змогу прогнозувати економічну поведінку людини. Втім, ґрунтуючись на уявленнях про людину як раціональну істоту, що має максимізувати корисність, традиційні економічні концепції не в змозі забезпечити належний рівень прогностичності поведінки персоналу у процесі розвитку, оскільки сама природа економічного суб'єкта є значно складнішою і не обмежується концепцією раціональності.

В епоху технологічних революцій та інформатизації суспільства, коли в економічних процесах значно зростає ціна помилкових економічних рішень та, відповідно, підвищується роль людського фактору, загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів. При цьому зростає і необхідність зменшення ризику під час прийняття управлінських рішень стосовно розвитку персоналу, адже, не враховуючи системний вплив на економічну поведінку працівників різноманітних соціальних, когнітивних та емоційних чинників, економічні витрати на розвиток персоналу часто стають неефективними та нерезультативними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку персоналу та впливу суб'єктивного фактору, дослідженню впливу соціально-психологічних чинників на еконо-

мічні показники діяльності підприємств присвячена значна кількість робіт таких науковців, як: Г. Бекер, Г. Хемел, К. Прахалад, Р. Сайерт, Т. Пітер, В. Геєць, О. Амоша [1; 2]. Різноманітні аспекти економічної поведінки, що виходять за межі раціональної моделі, висвітлено такими дослідниками, як М. Алле, Д. Канеман, Г. Саймон, Р. Хайнер, Р. Зельтен, В. Сміт, А. Тверскі, Д. Шекл, П.-Л. Рейно, Х. Лейбенстайн, Д. Аріелі, Д. Акерлоф та ін. [3–6]. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання щодо впливу поведінкових аспектів та пов'язаних із ними економічних рішень на перебіг та результативність процесів розвитку персоналу підприємства.

У сучасних управлінських концепціях не існує однозначного розуміння змістовного наповнення поняття «розвиток персоналу». Втім, більшість дослідників сходяться на тому, що розвиток персоналу можна представити як цілеспрямований процес підвищення потенціалу працівника та реалізації його здібностей, що спрямований на формування компетентностей, професійно важливих якостей та підвищення трудової активності працівника, необхідних для досягнення цілей підприємства [4; 6].

О. Галінська визначає декілька базисів для визначення завдань розвитку персоналу:

1) з точки зору цілей суб'єкта розвитку: організаційні завдання (підбір, найм, розстановка, звільнення) та індивідуальні (розвиток навичок, мотивація, здібності, якості);

2) з точки зору состава суб'єкта розвитку: індивідуальний розвиток та розвиток колективу;

3) з точки зору підструктур особистості, що розвиваються: розвиток спрямованості; розвиток досвіду; розвиток психічних процесів; розвиток біопсихічних властивостей;

4) з точки зору ключових аспектів розвитку: адаптація персоналу; мотивація персоналу; навчання персоналу; просування персоналу [7].

Відповідно до кожного з базисів, можлива побудова раціонального прийняття рішення щодо розвитку персоналу. Відповідно, кожна модель спрямована на вирішення певного завдання розвитку і формалізується за допомогою математичних методів. Проте прогнози з використанням даних моделей можуть бути достовірними лише за умови раціональної поведінки як об'єкта управління (персоналу), так і суб'єкта (менеджмента), що внаслідок дії певних індивідуальних чи ситуативних факторів може припускати систематичні помилки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення високої якості процесів розвитку персоналу значною мірою обумовлене правильністю управлінських рішень стосовно визначення цілей розвитку та окремих завдань розвитку відповідно до його структури. З огляду на логіку діяльності системи управління людськими ресурсами підприємства, це можливе шляхом урахування психологічних аспектів, що стосуються як об'єкта, так і суб'єкта управління. До них слід віднести:

1) когнітивні особливості об'єкта розвитку, їх оцінку та потенціал розвитку;

2) вплив соціальних факторів на когнітивні процеси, що обумовлені груповою діяльністю та дією групових ефектів на перебіг індивідуальних психологічних процесів;

3) когнітивні особливості суб'єкта, що приймає рішення стосовно розвитку персоналу підприємства;

4) вплив когнітивних та соціальних факторів, що впливають на суб'єкт розвитку та можуть викликати помилкові рішення.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних та методичних засад підвищення ефективності управління процесами розвитку персоналу підприємства шляхом використання теоретичних концептів та знань поведінкових наук.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальна структура когнітивних особливостей може бути представлена як сукупність психічних процесів та їх характеристик, що впливають на прийняття рішення суб'єктом. Стан психічного процесу та його місце в системі інших психологічних проявів (домінантності, субдомінантності, підорядкованості) при цьому виступають як змінні, що повинні враховуватися під час оцінки ймовірності їх переходу в домінантний статус та, відповідно, для оцінки їх критичного впливу на результуючу поведінки працівника в аспекті цілеспрямованого розвитку. Виходячи з психологічних уявлень про когнітивну сферу, психічні процеси та їх характеристики представлено в табл. 1.

Когнітивні особливості працівника в процесі його професійного розвитку можуть виступати як ціль та як засіб. Якщо когнітивні особливості виступають як ціль, то забезпечення відповідних умов та системи навчання буде спрямоване на підвищення функціональних можливостей конкретних когнітивних процесів, що є важливими для професійної діяльності. При цьому врахування факторів, які обумовлюють перебіг процесу, дає змогу визначити як параметри умов розвитку, так і найбільш ефективні методи навчання. Сама структура факторів дає змогу зосередити увагу на ключових аспектах розвитку та запобігти втраті часу та втраті ефективності внаслідок їх невідповідності.

Так, для розвитку професійного мислення працівника за такого підходу буде доцільним до початку реалізації програми навчання визначити існуючі установки, фрейми, фактори репрезентативності та оцінки вірогідності, що дасть змогу врахувати індивідуальні особливості й уточнити індивідуальні завдання розвитку. А вже під час реалізації навчальних заходів можливе використання, за необхідності, фактору функціональної фіксації (як схильності до звичного застосування наявних знань та умінь) чи ефекту інкубації (що проявляється у покращанні результатів мисленнєвої діяльності під час застосування періодичних «зупинок» свідомої пошукової активності).

Втім, навіть за наявності високого рівня готовності когнітивних процесів працівника, що планується задіяти у процесі розвитку, можливі системні помилки самої особи, що приймає рішення стосовно обрання різних параметрів та методів розвитку. Виявлення закономірностей їх появи, а також факторів, що обумовлюють їх виникнення та перебіг, є предметом досліджень такої наукової галузі, як поведінкова економіка. Використання її методології та результатів досліджень можуть стати у нагоді для усунення цього негативного ефекту.

Поведінкова економіка – це одна з новітніх галузей економіки, що досліджує вплив соціальних, когнітивних та емоційних чинників на прийняття рішень суб'єктами у сфері економіки, а також закономірності економічної поведінки, що їм притаманні [3; 10]. На відміну від традиційних економічних моделей, що ґрунтуються на уявленні про суто раціональну поведінку економічних суб'єктів, поведінкова економіка досліджує й систематичні прояви та закономірності ірраціональної поведінки. Базуючись на методології та моделях когнітивної та соціальної психології, поведінкова економіка водночас представляє окрему наукову дисципліну, предметом якої переважно є системні відхилення від раціональності, що мають когнітивні або соціальні причини.

За умови зміни впливу на людину значимих для неї чинників її поведінка стає дискретною а вибір – змінюється. Ця властивість у поєднанні із

Таблиця 1

Зміст та фактори, що обумовлюють результативність когнітивних процесів [8; 9]

Когнітивний процес	Зміст когнітивного процесу	Фактори, що впливають на результативність когнітивного процесу
Відчуття	первинна обробка інформації щодо оцінки окремих властивостей предметів та явищ	1) пороги відчуття: абсолютний та диференціальний; 2) сила стимулу, що діє; 3) стан сенсорної системи; 4) контекст відчуття
Сприйняття	формування образу предмета чи явища за безпосередньої дії стимулів на органи відчуття	1) форма; 2) рух; 3) ідентифікаційні процеси; 4) інтерпретаційні процеси: а) перцептивна сегрегація; б) перцептивне групування 5) константність сприйняття; 6) об'єктивний контекст сприйняття; 7) суб'єктивний контекст сприйняття (установки, вірування; переконання)
Увага	організація сприйняття об'єктів чи їх властивостей шляхом їх ієрархізації та утримання за принципом домінанти	1) вибірковість; 2) розподіл; 3) флуктуації; 4) переключення; 5) обсяг; 6) концентрація; 7) стійкість; 8) акомодація; 9) фізичний та соціальний контекст
Пам'ять	фіксація результатів відчуття, сприйняття та взаємодії з суб'єктивним внутрішнім і об'єктивним зовнішнім середовищем у вигляді досвіду	1) ефекти: а) довжини; б) звичності; в) краю; 2) обсяг; 3) інтерференція (втрата інформації під час накладення попередньої інформації на наступну); 4) осмисленість; 5) помилки пригадування: а) контамінація (переплутування); б) конфабуляція (додумування); 6) фактори «сліду»: а) знайомість матеріалу; б) організація матеріалу; в) кількість і структура повторів; г) мотивація та мнемотехніки
Репрезентація	формування образу предмета чи явища за відсутності безпосередньої дії стимулів на органи відчуття	1) внутрішня інтерпретованість; 2) структурованість інформації; 3) взаємопов'язаність; 4) асоціативність; 5) активність
Мислення	опосередковане та узагальнене пізнання об'єктивної реальності	1) установки; 2) фрейми; 3) репрезентативність; 4) оцінка вірогідності; 5) функціональна фіксація; 6) ефект інкубації

впливом мотивації на обмеженість раціональності людини є ще однією проблемою у сфері використання раціональних моделей поведінки [11].

Однією з ключових характеристик ситуації, що обумовлює неефективність раціональної моделі, є невизначеність. Психологічно невизначеність супроводжується переживанням сумніву, відсутністю впевненості, внутрішніми коливаннями та відстроченням моменту прийняття рішення (прокрастинація).

Існує певна множина психологічних та соціально-психологічних факторів, що обумовлюють відхід людини від раціональної поведінки і призводять до втрати ефективності використання раціональних моделей під час прийняття рішень. Відхід від раціональної моделі поведінки, відповідно, може бути спрогнозовано на рівні оцінки вірогідності існування чи появи зазначених факторів у конкретній ситуації. Створення ефективної прогностичної моделі при цьому вбачається можливим за умови знання системних особливостей функціонування когнітивної сфери людини, зокрема притаманних їй когнітивних викривлень.

Когнітивні викривлення – це систематичні відхилення в поведінці, сприйнятті та мисленні, що обумовлені психологічними, моральними, соціальними або фізіологічними факторами. При цьому суб'єктивна реальність, що створюється людиною, буде істотно відрізнятися від реальності об'єктивної, але визначати поведінку індивіда як єдине джерело найбільш достовірної інформації. Внаслідок дії когнітивних спотворень легко виникають помилкові судження, і поведінка людини може ставати ірраціональною з точки зору стороннього спостерігача.

Еволюційно когнітивні викривлення представляють собою адаптаційний механізм, який зумовлює прийняття людиною рішень у ситуаціях з обмеженим лімітом часу, обмеженими можливостями обробки інформації або надлишку інформації для прийняття оптимального рішення в конкретних умовах.

Когнітивні викривлення можуть виникати через низку обставин, зокрема це:

евристика [12]; обмеженість в обробці інформації [13]; вплив емоційних та моральних факторів [14]; вплив соціальних факторів [15].

Одним із найпоширеніших когнітивних спотворень є евристика. Вона являє собою спосіб прийняття рішення, за якого довжина та розгалуженість логічних побудов скорочується за рахунок використання можливостей, що надають інтуїтивні процеси. Зменшення обсягів переробки інформації, що здійснюється усвідомлено, відповідно, призводить до скорочення часу прийняття рішення та, як правило, до погіршення його якості. Найбільш поширені типи евристик, що використовуються в управлінні розвитком персоналу, це ті ж самі евристики, що є типовими і для інших сфер управління: евристика доступності, евристика репрезентативності, евристика емоційності, евристика фіксування та узгодженості.

Евристика доступності, згідно з А. Тверскі та Д. Канеманом, – це інтуїтивний процес, під час якого людина оцінює частоту чи можливість події за легкістю, з якою приклади чи випадки спадають на гадку, тобто легше пригадуються [16]. При цьому події, що легше пригадуються, здаються такими, що мають більшу частоту прояву.

Евристика репрезентативності – прийняття рішення на основі відповідності його окремих ознак власному образу, що міститься в уявленні про об'єкти даного виду [17]. Евристика репрезентативності призводить до помилкових умовиводів через ігнорування значимих ознак ситуації чи об'єкта.

Евристика емоційності інформації проявляється у використанні почуттів та емоцій як основи для умовиводів та рішень. При цьому суб'єктивне відчуття замінює собою об'єктивну інформацію [18]. Помилки під час застосування цієї евристики виникають унаслідок того, що емоції, які супроводжують когнітивний процес, можуть бути викликані й зовсім не пов'язаними з предметом емоційними факторами, дія яких не усвідомлюється.

Евристика фіксування та узгодження проявляється у використанні раніше отриманої інформації як точка відліку для оцінки наступних подій. При цьому спостерігається дія ефекту якоріння, за якого можуть виникати помилкові умовиводи, якщо початкова інформація є нерелевантною або помилковою [19; 20]. Всі евристики стосовно розвитку персоналу можуть призводити до скорочення часу на прийняття рішення та його спрощення. Втім, вони також можуть призводити до логічних помилок і виступати як інструмент маніпуляції іншими людьми.

Сучасному розумінню поняття такого когнітивного викривлення, як фреймінг, багато в чому слід завдячити працям Г. Бейтсона. Під фреймом він розуміє когнітивне обмеження, що визначає кількість характеристик контексту, які розглядаються як значимі в процесі прийняття рішення [21]. Фрейм є засобом фокусування уваги суб'єкта на певних ознаках об'єкта чи ситуації. Зміна фрейму, що використовується для їх оцінки, може призводити до вибору іншого варіанту рішення. На використання фреймів сприйняття, що виникають унаслідок дії певних лінгвістичних конструкцій, першим звернув увагу фахівець з нейролінгвістичного програмування Р. Ділтс [22]. Визначені ним лінгвістичні патерни, що отримали назву «фокуси мови», дістали широкого застосування у психотерапевтичній практиці та ділових комунікаціях. Утім, вони також мають значний діагностичний потенціал для дослідження когнітивної сфери персоналу підприємства, оскільки дають змогу визначити вербальні стратегії формування та зміни переконань, які є характерними для конкретної особи.

Виявлення обмежень суб'єктивної картини реальності, що притаманні працівнику, надає

можливість побудови стратегічної карти професійного розвитку та подолання фрагментованості навчальних впливів, які властиві для більшості навчальних процедур та методів.

Окрім індивідуальних психологічних ефектів, що притаманні процесу прийняття рішень, існують також соціально-психологічні ефекти, що пов'язані зі змінами, які виникають у свідомості та індивідуальній поведінці людини під впливом групи та оточення. При цьому більшість із зазначених ефектів проявляється у формуванні особистісного ставлення до об'єкту, що характеризується певним емоційним забарвленням. Власне, емоції та почуття варто розглядати як елемент формування групових ефектів у комунікації, а також як самостійний чинник, що може виникати й у зв'язку з іншими подіями.

За Д. Канеманом, емоційний механізм є ведучим у прийнятті імпліцитних рішень, завдяки йому здійснюється оцінка варіантів при експліцитному аналізі [10]. Таким чином, емоції передбачають процес, спрямований на задоволення потреби, мають прогностичний та коригуючий характер. У процесах розвитку вплив емоцій проявляється у швидкості закріплення набутих умінь (позитивне емоційне підкріплення), у стимулюванні подальшого пошуку задовільного варіанту поведінки (негативне емоційне підкріплення), у припиненні пошукової діяльності та втраті інтересу до оволодіння новими знаннями (надмірне негативне емоційне підкріплення).

Практичний інтерес становлять також когнітивні закономірності, що обумовлюють результативність формування компетентностей. Оскільки ступінь розвитку когнітивних властивостей може бути змінено під дією систематичного навчання різною мірою, то оцінка можливості підвищення готовності до навчання, а також підвищення здатності до засвоєння знань і формування умінь є завданнями стратегії розвитку персоналу.

Традиційна модель набуття навичок не враховує складність функціонування та мінливість когнітивних характеристик об'єкту розвитку. Підвищення ефективності процесу розвитку за рахунок збільшення рівня індивідуалізації навчання та диференціації впливів з урахуванням зазначених когнітивних особливостей вбачається можливим представити як комплекс дослідницьких та діагностично-навчальних заходів зі зворотним зв'язком та елементами активізації об'єкта розвитку за такими етапами:

1) визначення цілей та завдань професійного розвитку відповідно до існуючих потреб підприємства;

2) уточнення структури когнітивних процесів, що обумовлюють результативність у сфері діяльності, де формується нова компетентність;

3) визначення переліку когнітивних процесів та їх характеристик, що становлять готовність працівника до оволодіння новою компетентністю;

4) діагностика рівня розвитку когнітивних процесів працівника, що є актуальними для формування нової професійної компетентності, уточнення індивідуальної структури когнітивних спотворень;

5) оцінка впливу соціально-психологічних факторів групової діяльності, що супроводжуватимуть формування нової компетентності;

6) відбір та застосування методів навчання, що найбільшою мірою відповідають когнітивним особливостям об'єкта розвитку;

7) моніторинг стану когнітивних процесів та корекція навчальних впливів відповідно до динаміки розвитку працівника.

Підвищення ефективності застосування зазначеної моделі може бути досягнуте шляхом урахування когнітивних особливостей особи, що приймає рішення щодо розвитку персоналу. З огляду на те що рішення щодо розвитку персоналу є типовими і стосуються значною мірою оцінки когнітивних характеристик персоналу, підвищення ймовірності уникнення помилкових рішень може бути досягнуте через упровадження процедури перевірки наявності в проблемній ситуації факторів, які обумовлюють появу когнітивних спотворень (перевірка раціональності особи, що приймає рішення).

Процедура перевірки при цьому полягає в оцінці завдання розвитку з точки зору дії факторів, які обумовлюють появу помилкових рішень. Перевірка на наявність основних евристик, фреймінгу та інших когнітивних ефектів під час формулювання рішення має підвищити його раціональність та зменшити ймовірність ігнорування раціональних міркувань.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності управління процесами розвитку персоналу підприємства шляхом використання теоретичних концептів та знань поведінкових наук пропонується здійснювати за такими напрямами:

оцінка когнітивних особливостей об'єкта розвитку та оцінка потенціалу їх розвитку;

оцінка впливу на когнітивні процеси соціальних факторів, що обумовлені груповою діяльністю та дією групових ефектів на перебіг індивідуальних психологічних процесів;

визначення когнітивних особливостей суб'єкта, що приймає рішення стосовно розвитку персоналу підприємства;

перевірка впливу когнітивних та соціальних факторів, що впливають на суб'єкт розвитку і можуть викликати помилкові рішення.

Застосування системи знань про когнітивні процеси та закономірності їх функціонування дасть змогу підвищити прогностичну валідність економічних моделей за збереження основних переваг раціональної моделі поведінки персоналу. Перевірка управлінських рішень щодо розвитку персоналу на наявність факторів, що можуть викликати когнітивні викривлення, сприятиме розвитку рефлексивності в діяльності управлінського персоналу кадрових служб та зростанню якості виконуваних ним функцій.

Подальші дослідження варто зосередити на побудові моделі рефлексивного управління розвитком персоналу, що поєднувала би дію експліцитних та імпліцитних факторів і давала змогу здійснювати керований вплив на мотивацію розвитку когнітивних компетентностей як управлінського персоналу, так і персоналу інших категорій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму векав : в 5 т. / Сопред. научн.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – Т. V. : в 2-х кн. : Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М. : Мысль, 2005. – Кн. 2. – 813 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический поход / Г.С. Беккер // Избр. труд. по эк. теории ; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели ; пер. с англ. П. Миронова. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
4. Колпаков В.М. Управление развитием персонала : [учеб. пособ. для студ. вузов] / В.М. Колпаков. – К. : МАУП, 2006. – 712 с.
5. Спивак В.А. Развивающее управление персоналом / В.А. Спивак. – СПб. : Нева, 2004. – 440 с.
6. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 825 с.
7. Галинская Е.В. Модели и механизмы управления развитием персонала / Е.В. Галинская, А.А. Иващенко, Д.А. Новиков. – М. : ИПУ РАН, 2005. – 68 с.
8. Когнитивная психология : [учебник для вузов] / Под ред. В.Н. Дружинина, Д.В. Ушакова. – М. : ПЕР СЭ, 2002. – 480 с.
9. Солсо Р. Когнитивная психология / Р. Солсо ; 6-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 589 с.
10. Канеман Д. Думай медленно… решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ 2014. – 653 с.
11. Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории : [учеб. пособ.\ / А.Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 142 с.
12. Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – New York: Cambridge University Press, 1982. – 555 p.
13. Simon H.A. A behavioral model of rational choice / A.H. Simon // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. – № 69(1). – P. 69–99.
14. Pfister H.-R. The multiplicity of emotions: A framework of emotional functions in decision making / H.-R. Pfister, G. Bohm // Judgment and Decision making. – 2008. – № 3. – P. 5–17.
15. Wang X.T. Social cues and verbal framing in risky choice / X.T. Wang, F. Simons, S. Bredart // Journal of Behavioral Decision Making. – 2001. – № 14(1). – P. 1–15.
16. Tversky A. Judgmein under uncertainty : Heuristics and biases / A. Tversky, D. Kahneman // Science. – № 185. – P. 1124–1131.
17. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. – Х. : Гуманитарный Центр, 2005. – 632 с.
18. Higgins E.T. The aboutness principle: A pervasive influence on human inference / E.T. Higgins // Social Cognition. – 1998. – № 16. – P. 173–198.
19. Верт Л. Экономическая психология. Теоретические основы и практическое применение / Л. Верт ; пер. с нем. – Х. : Гуманитарный Центр, 2013. – 432 с.
20. Кирхлер Э. Принятие решений в организациях / Э. Кирхлер, А. Шротт // Психология труда и организационная психология ; в 4-х т. – Х. : Гуманитарный Центр, 2004. – 160 с.
21. Бейтсон Г. Экология разума. Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии / Г. Бейтсон ; пер. с англ. – М. : Смысл, 2000. – 476 с.
22. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2012. – 256 с.

УДК 339.138

Хасан Алі Аль-Абабнех
кандидат технічних наук,
аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ АЕРОПОРТІВ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ADVERTISING CAMPAIGNS AIRPORTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто ключові визначення поняття реклами. Визначено особливості історичних тенденцій формування феномену реклами як економічного критерію. Досліджено характерні риси рекламних кампаній аеропортів, як прикладу сучасної транспортної реклами з елементами нестандартної реклами. Зазначено перспективи та ризики використання нестандартної авіареклами в умовах сучасного ринку. Зроблено висновки щодо досліджуваної тематики.

Ключові слова: реклама, маркетинговий комплекс, нетрадиційна реклама, аеропорт, авіареклама.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены ключевые определения понятия рекламы. Определены особенности исторических тенденций формирования феномена рекламы как экономического критерия. Исследованы характерные черты рекламных кампаний аэропортов, как примера современной транспортной рекламы с элементами нестандартной рекламы. Указаны перспективы и риски использования нестандартной авиарекламы в условиях современного рынка. Сделаны выводы относительно исследуемой тематики.

Ключевые слова: реклама, маркетинговый комплекс, нетрадиционная реклама, аэропорт, авиареклама.

ANNOTATION

The article discusses the key definition of the concept of advertising. The features of the historical trends in the formation of the phenomenon of advertising as an economic criterion. We studied the characteristics of airport advertising campaigns, as an example of a modern transport advertising with non-standard advertising elements. Shown the prospects and risks of using non-standard aviareklamy in today's market. The conclusions regarding the studied subject.

Keywords: advertising, marketing mix, alternative advertising, airport, air advertising.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми полягає в тому, що в багатьох країнах поки ще тільки формується професійний підхід до планування процесу розробки рекламних кампаній аеропортів. Сьогодні практика планування реклами є найчастіше просто процес хаотичного розміщення рекламних матеріалів в тих ЗМІ, які на суб'єктивний погляд керівника фірми або менеджера з реклами є найбільш популярними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен реклами давно став предметом вивчення науковців різних галузей знання. Теоретичні і практичні розробки в області нестандартної реклами, до якої відноситься авіареклама, знайшли своє відображення в роботах Г. Картера, А.А. Кошелева, Е.М. Каневського, Б.Д. Семенова, Т.К. Серьогіной. Перераховані дослідники розглядають нестандартну рекламу як економічну категорію.

Реклама як один з елементів системи маркетингових комунікацій представлена в роботах Д. Бернета, А. Дейа, Ф. Котлера, І. Крилова, С. Моріарти, Е. Ромата, Ж. Сегелі.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення та структуризація теоретичних основ формування рекламних кампаній аеропортів та визначення характерних рис даного напрямку реклами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах посилення конкурентної боротьби на рекламних ринках, в тому числі і на ринку транспортної реклами до якої належить реклама в аеропортах, все більше число підприємств звертає пильну увагу на різні методи дослідження ринку з метою мінімізації витрат, пошуку ефективних стратегій, що дозволяють міцно утримувати ринкові позиції і нарощувати обсяги збуту, збереження існуючих споживачів і залучення нових. Ця нова філософія бізнесу змушує переглядати принципи організації роботи підрозділів підприємства і, зокрема, рекламної служби.

Правильно спланована рекламна кампанія аеропортів дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з непорозумінням споживача, і підвищити ефективність реклами, тобто розробка рекламної кампанії аеропортів допомагає фірмі успішно справлятися з проблемами збуту і дозволяє успішніше конкурувати з іншими підприємствами. Ретельно розроблена рекламна кампанія сприяє швидкій та безперебійній реалізації виробленої продукції. Таким чином, ефективне використання рекламної кампанії дозволяє вирішувати стратегічні і тактичні завдання фірми, пов'язані з її місією на ринку [5, с. 543]

Реклама – особливий вид комунікаційної діяльності, який має економічну основу і супроводжує людство протягом усієї історії його розвитку. Існують три основні умови виникнення і подальшого розвитку реклами в процесі еволюції суспільства:

- виникнення ринку товарів і послуг;
- виникнення ринку засобів поширення інформації про пропоновані до
- продажу товари і послуги;
- виникнення ринку споживачів рекламованих товарів і послуг.

Історично склалося, що тривалий час поняття реклами мало на увазі все, пов'язане

з поширенням у суспільстві інформації про товари і послуги з використанням усіх наявних на той момент засобів комунікації.

Цілі реклами постійно еволюціонували: безпосередньо стимулювати продажі (1920-1930); знайти і донести до споживача «унікальну торгову пропозицію» товару (1940-1955); створити унікальний імідж бренду (1955-1960); позиціонувати бренд – створити для нього повідомлення, що відрізняє його від конкурентів в обраному сегменті ринку і максимально близьке для його цільової аудиторії (з 1970 р.) [2, с. 414].

Найважливіші цілі реклами систематично впорядковані в концепції «ступеневої дії реклами». Ще в 1898 р. американський рекламіст Елмер Левіс в рамках моделі сформулював AIDA-правило, яке встановлює наступні завдання реклами: Attention – Увага, Interest – Інтерес, Desire – Бажання, Action – Дія. За минулий час модель зазнала численні зміни, причому іноді інтерес розумівся не як наслідок уваги, а як його передумова (IADA), модифікацією формули є моделі AIDCA, що включає п'яту сходинку – Confidence – Довіру, і AIDMA, що містить мотивацію – Motive.

Поступово розвиток реклами призвів до того, що від неї відокремилися і стали самостійно розвиватися такі комунікаційні напрямки, як зв'язки з громадськістю (Public Relations), прямий маркетинг (Direct Marketing), просування товарів і послуг (Sales Promotion), реклама в місцях продажів (Point of Sale), виставкова діяльність (Exhibition Activities), спонсорство (Sponsorship), брендинг (Branding) та інші.

В кінці XX століття вся сукупність комунікаційних напрямків, пов'язаних з інформуванням і впливом на споживачів, стала називатися системою маркетингових комунікацій (СМК).

Основні тенденції розвитку ринку реклами в аеропортах можна представити наступними етапами, що притаманні феномену реклами у класичному розумінні:

1. Глобалізація. Сучасний ринок транспортної реклами є складовою частиною глобальної економіки, тому на ньому з одного боку відбуваються ті ж процеси, що і в світовій економіці в цілому, з іншого боку є і свої специфічні явища. Загальна тенденція для всієї світової економіки – глобалізація, тобто інтеграційний соціально-економічний процес, в результаті якого світ перетворюється в єдиний ринок. Процес глобалізації обумовлений цілою низкою чинників, таких як:

– активна діяльність транснаціональних компаній в глобальному масштабі;

– зростання процесів концентрації і монополізації;

– прискорений розвиток глобальних медіа та глобального інформаційного обміну;

– взаємопроникнення різних культур і впровадження єдиних культурних стандартів і іншими.

2. Інтеграція. Діяльність транснаціональних і міжнародних авіакомпаній на глобальному ринку зумовила процеси інтеграції, об'єднання його економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція проявила себе, перш за все, в розширенні виробничих і технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, створення сприятливих умов для економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів. Ці процеси призвели до того, що транснаціональні компанії і обнародувані ними бренди стали лідерами світового ринку споживчих товарів з оборотами, рівними бюджетам багатьох держав. Зараз провідні глобальні рекламодавці ринку авіаперевезень лідирують на ринках більшості країн світу, а їх витрати на рекламу становлять значну частину національних ринків реклами.

3. Концентрація. Високий рівень конкуренції на сучасному ринку транспортної реклами, а саме рекламних кампаній аеропортів, зумовив процеси концентрації його суб'єктів шляхом злиття і поглинання: рекламодавців в особі виробничих і комерційних підприємств, виконавців в особі рекламних агентств, розповсюджувачів реклами в особі засобів масової інформації. В результаті процесів злиття і поглинання відбувається підвищення економічної ефективності, так як вони супроводжуються скороченням паралельних структур (адміністративних, дослідницьких і організаційних).

Вигоди від злиття для суб'єктів ринку авіареклами проявляються в наступному:

– зменшується внутрішньогалузева конкуренція і посилюються позиції компанії на конкретному ринку;

– досягається зниження витрат за рахунок об'єднання обслуговуючих виробництво підрозділів з однаковими функціями;

– збільшується ринкова вартість компаній, що об'єднуються;

– поглиблюється диверсифікація виробництва;

– відбувається посилення економічної могутності за рахунок залучення нових фінансових механізмів, отримання доступу до джерел інформації і так далі.

4. Мережі. Однією з важливих особливостей сучасного ринку реклами в аеропортах став розвиток глобальної мережі рекламних агентств, обумовлений тим, що реклама стала транснаціональною, а рекламні агентства – міжнародними. З розвитком глобалізації та зростанням рівня конкуренції все більш важливою на ринку реклами стає швидка і гнучка адаптація внутрішньої структури і зовнішніх взаємозв'язків агентств до зростання потреб глобальних рекламодавців. З метою поділу ризиків, підвищення ефективності та оптимізації системи регулювання формуються нові форми організації, координації діяльності та міжорганізаційні взаємодії як по вертикалі, так і по горизонталі, які

отримали назву «мереж». Однією з найважливіших характеристик мереж вважається взаємна угода учасників дотримуватися загальних пріоритетів і інтересів в рамках загальної стратегії розвитку. Мережі дозволили скоротити безліч паралельних адміністративних, дослідницьких і організаційних структур, а також нівелювати негативні риси адміністративної ієрархічної системи, з одного боку, і жорсткої ринкової конкуренції – з іншого.

5. Диверсифікація. Поняття «диверсифікація» висловлює одну з тенденцій сучасного ринку авіареклами, пов'язану з посиленням активності суб'єктів ринку, в першу чергу рекламних агентств, і вихід їх діяльності за рамки основного бізнесу. Процес диверсифікації обумовлений посиленням конкуренції на ринку і ускладненням рекламної діяльності. Диверсифікація дозволяє суб'єктам ринку реклами одночасно виступати в декількох сегментах ринку і страхує на випадок непередбаченого погіршення кон'юнктури на одному з них, допомагає гнучко реагувати на зміни ситуації. Диверсифікація в рекламному бізнесі отримала широкий розвиток в останні десятиліття, вона сприяла підвищенню гнучкості бізнесу і комплексному задоволенню різноманітного попиту на рекламні послуги. Диверсифікація підприємств рекламної сфери поєднується зі спеціалізацією і комбінуванням різних видів рекламної діяльності, що дозволяє їм отримувати переваги в збереженні лідируючих позицій на ринку [7, с. 170-175].

Слід зазначити, що маркетинг з моменту своєї появи на початку XX ст. розвивався невпинно, відповідно до викликів часу, зокрема, в зв'язку з постійним прискоренням науково-технічного прогресу (НТП). НТП змусив маркетологів шукати адекватні шляхи втілення і відображення у відповідних теоріях, так званих концепціях маркетингу. Крім того, під впливом НТП змінилося і суспільство, і тенденції світового ринку. Зокрема, перехід від ринку продавця до ринку покупця привів до подальшого перетворення трьох первинних маркетингових концепцій до четвертої – власне маркетингу [3, с. 305].

Історично першою була концепція вдосконалення виробництва. Сенс цієї концепції в першу чергу пов'язаний зі значним масштабом виробництва в достатній мірі однородного товару. Виробляти цей однорідний товар можна тільки в умовах ненасиченого ринку.

Друга концепція маркетингу – концепція вдосконалення товару – заснована трохи пізніше і на інших передумовах. У ній передбачається, що для успішної реалізації товару необхідно, щоб товар відрізнявся від товарів конкурентів в кращу сторону.

Третя концепція передбачає апріорі, що товар вже є і будь-що його потрібно продати.

Питання дослідження ринку взагалі і потреб середнього, типового споживача зокрема, стали переважати тільки в четвертій концепції – концепції власне маркетингу. У цій концепції товари і послуги розглядаються не «взагалі», а як засіб задоволення потенційних потреб певної групи покупців, званої ринковим сегментом.

У соціально-етичному маркетингу, який в даний час характерний для маштабних рекламних кампаній у сфері транпортної реклами, розглядаються не дві сторони, як у концепції власне маркетингу, а три: фірми – виробники, покупці і суспільство в цілому.

Сучасний споживач відрізняється розбірливістю, високою інформованістю і освіченістю. Якщо зовсім недавно було цілком достатньо здійснити грамотну рекламну кампанію, виділитися за допомогою фірмового стилю і високого рівня сервісу, то тепер більша частина цільової аудиторії вважає за краще дізнаватися і здійснювати покупки і замовлення, наприклад, через інтерактивні середовища.

Привернути увагу споживача до торгової марки, підвищити лояльність до неї, виділитися з конкурентного середовища, цілеспрямовано впливати на цільову аудиторію, домогтися несподіваного ефекту, забезпечити високу частоту контакту – ось тільки деякі завдання, які вирішує Ambient Media.

Протягом уже багатьох років великі і не дуже компанії «брендують» все, що потрапляє їм під руку. У рекламний носій перетворилися звичайні предмети, на які може впасти погляд майбутнього потенційного споживача – носові хустки, упаковки з презервативами, лавки, пляжні роздягальні, оздоблювальний матеріал, коробки для піци, мости, банкомати та багато інших предметів, які оточують нас в повсякденному житті.

Види реклами в літаках:

– розміщення реклами на посадочних талонах українських і європейських авіакомпаній;

– брендування багажних полиць з внутрішньої і зовнішньої сторони;

– реклама на відкидних столиках;

– брендування підголівників;

– поширення поліграфічної продукції в кишенях крісел;

– брендування пакетиків з цукром, сіллю, перцем, стаканчиків і інших столового приладдя;

– проведення промо-акцій на борту: дегустації, консультації;

– реклама в бортових журналах.

Проте, нестандартна реклама цілком здатна ефективно доповнити рекламну кампанію, внести в неї свою «родзинку» і тим самим викликати до неї підвищений інтерес.

Але необхідно враховувати, що у кожного методу є свої мінуси. Часто результат розміщення може бути непередбачуваний. Крім того, виникає закономірне питання про оцінку ефективності такої реклами? Адже сучасний рекламодавець звик до того, що йому заздалегідь говорять про підсумкові показники.

У випадку з нестандартною рекламою ризик присутній завжди. Адже якщо це дійсно нестан-

дартний підхід, значить, його взагалі застосовують перший раз. А планувати те, що до вас ще ніхто ніколи не робив дуже складно.

Західні маркетологи стверджують, що реклама повинна все ближче приходити до місць продажів, так як саме тут приймається до 80% рішень про покупки. Найбільш привабливі з ambient media ті, що дозволяють передавати рекламне повідомлення в необхідному контексті, в момент, коли споживач найбільш розташований до сприйняття цієї категорії товару.

Висновки з проведеного дослідження. Авіареклама є виразним прикладом нестандартної реклами, тому формуванню даного виду реклами присутні наступні риси. По-справжньому нестандартна реклама завжди несподівана. І цим вона відрізняється від звичайних рекламних носіїв: споживача не здивуєш рекламою по телебаченню, в газетах або на щитах зовнішньої реклами. Несподіване запам'ятовується – це закон людської психології і запорука успіху нестандартних носіїв.

Однак в нестандартності ambient media аеропортів полягає і їх слабкість. Коли споживачів привчають до появи реклами в якомусь конкретному місці, повідомлення втрачає свою незвичайність, а увага і реакція аудиторії слабшають. Іншими словами, тонка грань, яка відділяє ambient media від стандартного медіаносія, може стертися з плином часу. І цей період, як правило, визначається часом звикання аудиторії до конкретного рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батра Р. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М.: Вильямс, 2001. 610 – 780 с.
2. Васильев Г. А. Основы рекламной деятельности / Г. А. Васильев, В. А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.400 – 414 с.
3. Веселов С. В. (2002) Маркетинг в рекламе: В 3-х ч. Ч 1. Рекламный рынок и его изучение. – М.: Изд-во Междунар. ин-та рекл., 2002. 300 – 316 с.
4. Веселов С. В. Как построить прогноз развития рекламного рынка // Рекламные технологии. – 2004. – № 3. – С. 8–10.
5. Джефкинс Ф. Реклама: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 543 с.
6. Егорова-Гантман Е. В. Политическая реклама / Е. В. Егорова-Гантман, К. В. Плешаков. – М.: Центр политического консультирования «Никколо М», 1999. – 240 с.
7. Картер Г. Эффективная реклама: Путеводитель для малого бизнеса: Пер. с англ. / Под общ. ред. Е. М. Пеньковой. – М.: МТ-Пресс, 2001. 150 – 243 с.
8. Катернюк А. В. Рекламные технологии. Коммерческая реклама: Учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 316 с.
9. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.

УДК 658.011.12

Шаманська О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Вінницького національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE EFFECTIVE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концептуальні основи управління фінансовими ресурсами підприємства, досліджено теоретичну сутність та проаналізовано основні етапи управління фінансовими ресурсами, обґрунтовано важливість застосування системного методу до управління фінансовими ресурсами підприємства. Запропоновано основні складники підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, управління, системний підхід, ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные основы управления финансовыми ресурсами предприятия, исследована теоретическая сущность и проанализированы основные этапы управления финансовыми ресурсами, обоснована важность применения системного метода в управлении финансовыми ресурсами предприятия. Предложены основные составляющие повышения эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, управление, системный подход, эффективность управления финансовыми ресурсами предприятия.

ANNOTATION

Conceptual government of enterprise financial resources bases are considered in the article, theoretical essence is investigational and the basic stages of management financial resources are analysed, importance of application of system method is reasonable to the management of enterprise financial resources. The author offers the basic component increases of enterprises financial resources management effectiveness.

Keywords: enterprise, financial resources, managements, approach of the systems, enterprises financial resources management effectiveness.

Постановка проблеми. На шляху до стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні в ринкових умовах однією з найнеобхідніших і найвагоміших умов постає досягнення ефективного функціонування підприємств. У системі побудови ефективного менеджменту підприємства одним із головних положень є розуміння того, що фінансові ресурси є ключовим елементом ресурсного потенціалу його функціонування. Водночас фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання передбачає процеси формування, використання та ефективного відтворення різних видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових, між якими повинна дотримуватися певна рівновага.

Для формування механізму якісного й ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно дотримуватися принципів системності та комплексності, що стає особливо актуальним у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю у світі, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків та жорсткістю конкуренції.

В умовах високого динамізму зовнішнього середовища та мінливої ринкової кон'юнктури фінансові ресурси виступають ключовим фактором ефективності. Рівень фінансового потенціалу й умови фінансових ринків розширюють або обмежують можливості формування підприємствами достатнього обсягу фінансових ресурсів. Усе це зумовлює необхідність розробки ефективної політики управління фінансовими ресурсами як одного з найважливіших елементів у загальній стратегії діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління фінансовими ресурсами підприємств розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Ареф'євої О.В. [1], Ваньковича Д.В., Воробйова Ю.М. [2], Казакової В.І., Комарецької П.В. [3], Онишко С.В. [4], Петленко Ю.В. [5], Шаманської О.І. [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність управління фінансовими ресурсами потребує науково обґрунтованої системи методів і способів їх формування, розподілу та використання, що на сучасному етапі зумовлює об'єктивну необхідність визначення мети й результатів руху фінансових ресурсів, інструментів, чинників, що впливають на динаміку їхнього кругообігу. Проте нині питання вдосконалення управління фінансовими ресурсами варті ще більшої уваги. У наявних наукових дослідженнях приділяється недостатньо уваги питанням вибору фінансової стратегії відповідно до завдань управління фінансовими ресурсами, недостатньо чітко відпрацьовано понятійний апарат, не систематизовано чинники кількісних і якісних змін у структурі фінансових ресурсів підприємств, недостатньо повно використовуються аналітичні функції управління фінансовими ресурсами.

Мета статті полягає у є розкритті сутності управління фінансовими ресурсами підприємства, місця системи управління фінансовими ресурсами в діяльності підприємства та її завдань у процесі формування та реалізації

фінансової стратегії підприємства, а також у розробці теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування сучасного підприємства в умовах обмежених ресурсів та можливої зміни зовнішнього середовища суттєво залежить від ефективних методів управління фінансовими ресурсами. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами, залежать його платоспроможність та конкурентоспроможність, що значною мірою визначає фінансовий стан цього підприємства. Саме тому одним із головних завдань фінансових менеджерів підприємства є розробка та здійснення ефективної системи управління фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси є об'єктом загальної системи фінансового менеджменту підприємства, одним із завдань якої є прийняття сукупності рішень із формування та функціонування оптимальної структури фінансових ресурсів із метою максимізації прибутків підприємства.

Економічну самостійність підприємствам забезпечує наявність власних фінансових ресурсів. Економічна сутність фінансових ресурсів визначається як грошові кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, акумульовані в цільових фондах і перетворені у відповідну матеріальну форму або призначені для здійснення певних витрат [3]. Таке визначення сутності фінансових ресурсів ґрунтується на розширеному їх трактуванні, тобто кошти, наявні у розпорядженні суб'єкта господарювання, що характеризують фінансовий стан підприємства і водночас є джерелом його розвитку; основним джерелом їх формування є валовий національний продукт.

Деякі вчені вважають, що до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина коштів, яка використовується в нефондовій формі [4; 5]. Дана сукупність коштів формується з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Розмір фінансових ресурсів, що формується на рівні підприємства, визначає можливості здійснення необхідних капітальних вкладень, збільшення оборотних активів, виконання всіх фінансових зобов'язань, забезпечення потреб соціального характеру. Таким чином, фінансові ресурси можна визначати і як грошові фонди цільового призначення, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та використовуються у статутних цілях підприємств [2]. Однак у такій дефініції не враховується, що частина фінансових ресурсів підприємства може формуватися в нефондовій формі, що також є важливим із погляду суб'єктів господарювання, адже за умов формування ринкових відносин грошові кошти використовуються суб'єктами господарювання за потреби і наявності, тобто заздалегідь грошові кошти не формуються у відповідні фонди і, таким чином, не вилучаються з кругообігу грошових коштів.

Процес формування та використання фінансових ресурсів підприємства потребує чіткого визначення їх структурного співвідношення. Найважливішим принципом формування раціональної структури фінансових ресурсів є рівновага власних та залучених фінансових ресурсів, що забезпечує високі кінцеві результати, тому фінансові ресурси асоціюються із фінансовою стійкістю, яка досягається за умов раціональної структури капіталу, достатнього обсягу власного капіталу, рівня рентабельності, ліквідності, а також широких можливостей залучення інвестиційних ресурсів.

Відтворення фінансових ресурсів підприємства можуть забезпечити інвестиційні ресурси як складники фінансових ресурсів. Так, інвестиційні ресурси – це всі види грошових та інших активів підприємства, сформовані для здійснення інвестиційної діяльності [7]. Характеризуючи економічну сутність інвестиційних ресурсів, слід зазначити, що вони формуються через накопичення грошових, залучених, заставних та інших ресурсів і використовується для одержання додаткових ресурсів. Вони необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємства у майбутньому, а також для стабільного фінансового стану та одержання максимального прибутку, що і визначає роль та значення інвестиційних ресурсів на рівні підприємства.

У процесі формування та використання фінансових ресурсів виникає потреба постійно ними управляти. Управлінню фінансовими ресурсами притаманна цілеспрямованість, яка проявляється під час побудови системи управління ресурсним потенціалом. Така діяльність насамперед включає: аналіз фактичного формування та використання власних і позикових ресурсів, виявлення резервів поліпшення їхнього формування та використання; розробку прогнозів і планів формування й використання фінансових ресурсів на найближчу перспективу; розробку фінансової політики підприємства, у тому числі розподіл прибутку, виконання податкових зобов'язань тощо; визначення доцільності додаткового залучення фінансових ресурсів за рахунок емісії акцій, облігацій, одержання банківського фінансового кредиту тощо; організацію процесу формування та використання фінансових ресурсів підприємства; облік і контроль процесів формування й використання фінансових ресурсів [4].

Структура управління фінансовими ресурсами підприємства як сукупності заходів, методів та навиків у комплексі забезпечує ефективну діяльність з управління фінансовими ресурсами. Характеризуючи управління фінансовими ресурсами, слід зазначити, що така діяльність здійснюється фінансовою чи економічною службою підприємства. Основна відповідальність за управління фінансовими

ресурсами покладається на керівника підприємства, оскільки незнання всіх аспектів фінансових справ і управління ними може призвести до фінансових труднощів і, відповідно, неотримання економічного ефекту від діяльності підприємства. Водночас політика управління фінансовими ресурсами повинна бути:

– глибоко продуманою керівництвом підприємства і спеціалістами в даній сфері;

– запланованою на певний період;

– постійно контрольованою;

– гнучкою та адаптивною, тобто враховувати всі економічні зміни показників країни і вчасно реагувати на них і постійно використовувати фінансові ресурси в обігу діяльності підприємства. Неефективне управління фінансовими ресурсами може стримувати зростання всього потенціалу підприємства.

Враховуючи більшість факторів, які спричиняють виникнення кризового фінансового стану підприємства, особливого значення набуває вирішення проблем регулювання руху фінансових ресурсів у різні напрями. Це дасть змогу чітко реагувати на зміни умов господарювання і контролювати фінансово-господарську діяльність підприємства через фінансову політику. Так, якісна організація процесу фінансового планування, який максимально враховує всі фактори, що впливають на діяльність підприємства в плановому періоді, є одним із способів інтенсифікації діяльності за рахунок більш раціонального використання фінансових ресурсів.

Аналіз показав, що фінансове планування є важливим компонентом управління фінансовими ресурсами і від того, наскільки ефективно буде сформований фінансовий бюджет, залежить

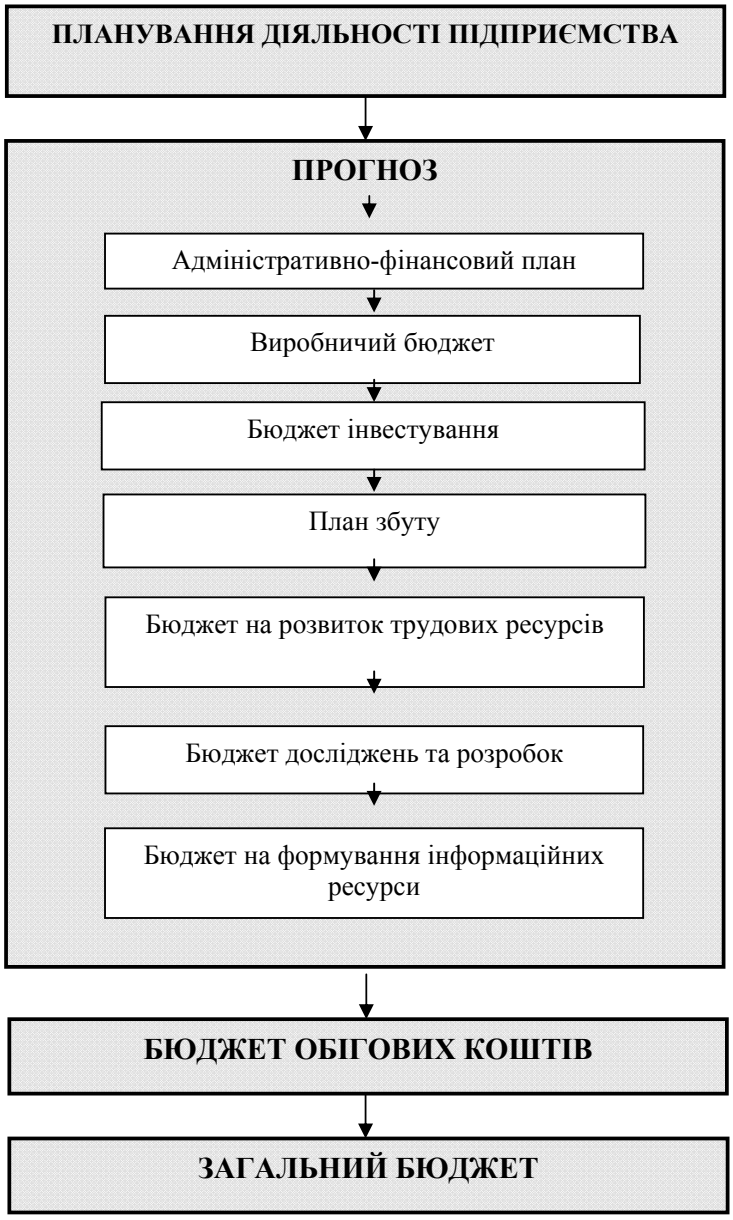

Рис. 1. Схема формування загального бюджету підприємства

Джерело: розроблено автором

ефективність всього ресурсного потенціалу підприємства. Результати планування є загальним критерієм оцінювання того, наскільки ефективно підприємство використовує власні фінансові ресурси, і є основою для рішення відносно майбутньої потреби підприємства у інвестиційних ресурсах (рис. 1):

– бюджет виробничих витрат, який повинен передбачати витрати на діяльність виробничих відділів і технічне обслуговування як обладнання, так і всього підприємства, а також на амортизацію, яка нараховується на обладнання;

– бюджет адміністративних витрат, який повинен передбачати витрати на всі відділи підприємства;

– бюджет досліджень та розробок повинен передбачати всі витрати підприємства на дослідження та розробки, у тому числі на організацію роботи відділу досліджень;

– бюджет доходів чи заборгованості передбачає дохід від продажів у кожному періоді. На основі цих даних будуть спрогнозовані валовий дохід, чистий дохід та можливі борги;

– бюджет витрат на закупівлю, який повинен передбачати витрати, які будуть понесені в кожному періоді на купівлю сировини, матеріалів та інструментарію;

– бюджет інвестування повинен передбачати всі необхідні капіталовкладення. Кожний відділ повинен подати свої пропозиції щодо капітальних витрат;

– бюджет обігових коштів, який формує оперативні бюджети відділів, що складались як доходи та витрати з надходженням та відтоком грошових коштів.

Призначення бюджету обігових коштів полягає у забезпеченні такого становища, за якого підприємство не відчуває нестачі у грошових коштах. Також необхідно передбачити бюджетом надходження та відтік грошових коштів з усіх ймовірних джерел, що дасть можливість контролювати грошові кошти.

Загальний бюджет повинен містити всю інформацію, яка зібрана в процесі формування бюджетів. Він ураховує не тільки план збуту, виробничий бюджет, бюджет інвестування, бюджет обігових коштів, а й балансовий звіт, інформацію про прибуток чи збиток, а також звіт про ліквідність. Кожен відділ підприємства повинен мати власний бюджет, який стане основою для контролю над усіма витратами підприємства.

На основі дослідження нами визначено основні складники підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства:

– ефективний розподіл фінансових ресурсів;

– регулювання руху фінансових ресурсів;

– розробка стійкої фінансової стратегії підприємства;

– розробка перспективних і поточних фінансових планів;

– розробка планів капіталовкладень, собівартості продукції;

– визначення джерел фінансування господарської діяльності, яке включає довгострокове та короткострокове кредитування;

– координація фінансових підрозділів підприємства.

Висновки. Управління фінансовими ресурсами підприємства повинно мати комплексний, цілеспрямований характер, для успішної його реалізації необхідні розробка та впровадження відповідних підходів, що дадуть підприємству змогу системно планувати, організовувати, аналізувати та контролювати ресурси підприємства з метою реалізації перспективних напрямів його розвитку та підвищенню ефективності використання. Під час управління фінансовими ресурсами підприємства необхідним є застосування системного підходу, що підпорядкований загальній меті розвитку підприємства та визначає доцільність управлінського рішення залежно від ситуації, яка виникає під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Сучасні тенденції управління вимагають створення нових, ефективних підходів до управління фінансовими ресурсами підприємства, що дасть змогу забезпечити досягнення необхідного рівня фінансової рівноваги та безпеки підприємства і можливість досягнути ефективного рівня використання та управління ресурсами підприємства, передусім фінансовими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Фінансовий менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / О.В. Ареф'єва. – К. : Європейського університет, 2004. – 94 с.
2. Воробйова Ю.М. Управління ресурсами підприємства : [навч. посіб.] / Ю.М. Воробйова, Б.І. Холода. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
3. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / П.В. Комарецька ; Європейський ун-т. – К., 2006. – 20 с.
4. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 67–75.
5. Петленко Ю.В. Фінансові ресурси підприємницьких структур та ефективність їх використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Ю.В. Петренко ; Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1999. – 18 с.
6. Tompson A. Economics of the firm. Theory and Practice. Sith Edition. / Arthur A. Tompson, Jr. John P. Formy. – New Jersey: Prentice Hall, 1993. – 540 p.
7. Шаманська О.І. Інвестиційний підхід до визначення сутності ресурсного потенціалу підприємства / О.І. Шаманська // Економіка: проблеми теорії і практики. – 2010. – Вип. 260. – Т. IV. – С. 1002–1005.
8. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства : [монографія] / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касянова, А.Я. Берсуцький [та ін.]. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 219 с.
9. Яценко А.Б. Міжнародні ринки ресурсів : [навч. посіб.] / А.Б. Яценко, Я.А. Дубенюк, Т.В. Марена, К.С. Мітюшкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 194 с.

УДК 65.011.12

Шегда М.В.
аспірантка кафедри організації та управління будівництвом
Київського національного університету будівництва та архітектури

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИМ МАРКЕТИНГОМ ЛАКОФАРБОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

MANAGEMENT OF SOCIAL-RESPONSIBLE MARKETING OF PAINTING MATERIALS

АНОТАЦІЯ

У сучасному бізнесі особливої актуальності набуває концепція соціальної відповідальності. Концепція соціальної відповідальності ґрунтується на засадах посиленої уваги до соціальних проблем як споживачів, так і персоналу підприємства. Головна мета підприємницької діяльності – отримання прибутку – досягається через дослідження потреб потенційних та реальних покупців, виявлення суспільних інтересів і прагнення їх задовольнити. Оцінюючи діяльність підприємства в цілому, суспільство розглядає виробничі та фінансові показники, а також, як організація веде свою діяльність, піклується про працівників, наскільки діяльність відповідає навколишньому середовищу, а також суспільству. Ідея соціальної відповідальності стає невід'ємною рисою системи управління підприємницькою діяльністю в сучасній бізнесовій практиці передових країн світу.

Ключові слова: соціально-відповідальний бізнес; соціальна відповідальність; підприємство; ринок; лакофарбові матеріали, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В современном бизнесе особую актуальность приобретает концепция социальной ответственности. Концепция социальной ответственности основанна на принципах усиленного внимания к социальным проблемам как потребителей, так и персонала предприятия. Главная цель предпринимательской деятельности – получение прибыли – достигается через исследования потребностей потенциальных и реальных покупателей, выявление общественных интересов и стремление их удовлетворить. Оценивая деятельность предприятия в целом, общество рассматривает производственные и финансовые показатели, а также, как организация ведет свою деятельность, заботится о работниках, насколько деятельность соответствует окружающей среде, а также обществу. Идея социальной ответственности становится неотъемлемой чертой системы управления предпринимательской деятельностью в современной бизнес-практике передовых стран мира.

Ключевые слова: социально-ответственный бизнес; социальная ответственность; предприятие; рынок; лакокрасочные материалы, маркетинг.

ANNOTATION

Today's business becomes especially important concept of social responsibility. Concept of social responsibilite based on the principles of increased attention to social problems both customers and personnel. The main purpose of business activity – profit – achieved through the research needs of potential and actual customers, identify the public interest and the desire to satisfy them. Assessing the activities of the company as a whole, the company considers the operational and financial performance, and how the organization operates, takes care of the workers, as activity corresponds to the environment and society. The idea of social responsibility is an integral feature of the system of business in modern business practice of advanced countries.

Keywords: socially-responsible business; social-responsibility; enterprise; market; painting materials, marketing.

Постановка проблеми. Сьогоденні реалії вітчизняної економіки, зумовлені глибокими військово-політичними та економічно-фінансовими кризовими процесами, потребують якісно нових механізмів розвитку та функціонування. В такій ситуації зростає роль соціально-відповідального бізнесу, що визначатиме суттєво інший характер відносин та комунікацій в суспільстві. Поширення концепції соціальної відповідальності на підприємствах України виступає таким чином однією із найважливіших складових необхідних масштабних соціально-економічних перетворень. Впровадження норм і правил цивілізованого бізнесу, втілення найкращих світових практик ведення підприємницької діяльності має стати основою бізнесової практики вітчизняних підприємств та сприяти піднесенню національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціально-відповідального маркетингу присвячені праці іноземних вчених: Ж. Ламбена, К. Келлера та інших. В українській економічній науці напрацьовано значний доробок у царині соціальної відповідальності, в складі якого можна виділити праці О. Грішнової, О. Каніщенко, Є. Савельєва, Ю. Саєнко, П. Орлової, А. Федорченко, А. Хамідової та інших.

Водночас, проблеми становлення та особливості прояву концепції соціально-відповідального маркетингу ще потребують свого дослідження, у тому числі і в окремих галузях української економіки.

Формулювання цілей та завдання публікації. Метою є узагальнення теоретичних підходів щодо формування системи соціально-відповідального маркетингового управління підприємством, висвітлення його сучасного значення в українському бізнесі на прикладі підприємства з продажу лакофарбової продукції.

Основна частина. Поширення концепції соціальної відповідальності в сучасному бізнесі розширює його цільові пріоритети та місії за межі головної мети – отримання прибутку. Під соціально-відповідального маркетингом розуміється такий підхід, коли компанія поряд з дослідженням потреб потенційних та реальних покупців, виявляє суспільні інтереси і намагається їх задовольнити. Дана концепція означає, що конкурентні переваги отримує компанія, пропозиція якої найкращім чином відповідає потребам, існуючим у покупця, при цьому у своїй діяльності компанія враховує інтереси суспільства та задовольняє їх.

Головна ідея соціальної відповідальності набула завершеного вигляду декілька десятків років тому. Базуючись на перевазі спільних дій, було поставлено завдання розвитку принципів соціальної відповідальності бізнесу, забезпечення його участі у вирішенні найгостріших питань щодо глобалізації. Таким чином, приватний бізнес, зміг би сприяти реалізації ідеї формування відкритої та стійкої глобальної економіки.

Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – це відповідальне ставлення будь-якої компанії до своєї послуги або продукту, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що зводиться до гармонійного співіснування, взаємодії та сталого діалогу із суспільством, а також приймання участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Як визначає А.М.Колот, «корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством у цілому»[1]. Таким чином, соціальна відповідальність – це концепція, що спонукає компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, працівників, стейкхолдерів та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності.

СВБ є добровільною діяльністю компаній приватного і державного секторів по спрямуванню свої ідеї на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо. Ціллю є налагодження вже існуючих соціальних та економічних відносин і процесів; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою. СВБ тісно пов'язана з досягненням ділової досконалості компанії та якості в організації виробництва.

Для кращого розуміння СВБ може бути представлена як система цінностей, процесів і заходів, що мають на меті поширення позитивного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі. Реалізація соціально відповідальних стратегій має орієнтуватися не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам діяльності, а й на досягнення економічного, соціального та екологічного ефектів, що може аналізуватися як основа підвищення конкурентоспроможності окремих компаній і національної економіки загалом.

У більшості країн світу соціально-відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятою нормою, якої дотримується значна кількість великих, середніх та навіть малих компаній по всьому світу. В одних країнах вона інтегрована в громадську політику (Франція, Фінляндія, Данія, Швеція), в інших – соціально відповідальні практики є виключно прерогативами бізнесових компаній (Ірландія, Греція, Нідерланди). В Європейському Союзі основна роль СВБ базується на підтримці сталого розвитку компаній, що призводить до поліпшення ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг, що надаються компаніями.

Визнання необхідності втілення цієї концепції в життя на світовому рівні призвело до прийняття в рамках ООН Глобального договору. Глобальний договір – добровільна ініціатива, спрямована на сприяння соціальної відповідальності бізнесу й підтримку розв'язання підприємницькими колами проблем глобалізації та створення стабільнішої і всеосяжної економіки.[2] Ця ініціатива була за початкова у 1999 році, вона відстоює принципи соціальної відповідальності бізнесу для досягнення цілей ООН у 4 основних сферах: права людини, трудові відносини; навколишнє середовище та боротьба з корупцією. Всі компанії, що є учасниками Глобального договору, оприлюднюють в його мережі звіти про прогрес або соціальні звіти.

СВБ в Україні перебуває на етапі розбудови. Найактивнішими у цій сфері є представництва іноземних компаній, які переносять на українське підґрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які покращують свою діяльність на засадах концепцій загального управління якістю. Однак зазначений процес потребує певного стимулювання та координації, що неможливо без активної участі в ньому держави, яка повинна визначити СВБ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів.

Водночас, необхідно усвідомлювати, що СВБ безпосередньо пов'язана з рівнем ділової досконалості підприємств, організацій і установ. Адже, якщо вони не є досконалими, то навряд чи зможуть системно і протягом тривалого часу задовольняти потреби всіх зацікавлених сторін. На це вкрай важливо зважати в Україні, де рівень ділової досконалості більшої кількості організацій суттєво нижчий за належний рівень у розвинених країнах.

В умовах, коли соціальна відповідальність бізнесу ще не є загальноприйнятною нормою для вітчизняного бізнесу, дуже важливою є роль держави у втіленні цієї концепції у сучасну підприємницьку діяльність. Саме держава з метою узгодження інтересів всіх суб'єктів (споживачів, виробників, постачальників тощо) має розробляти механізми впровадження елементів соціальної відповідальності.

Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування найкращих практик вітчизня-

[1] Колот А.М., Грішнова О.О., Економіка праці та соціально-трудові відносини / А.М. Колот, О.О. Грішнова // КНЕУ. – 2009. – С. 64-148.

[2] http://www.viche.info/journal/1811/.

них компаній із соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дозволить більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших зацікавлених сторін.

Основними характеристиками СВБ є добровільність; інтегрованість у бізнес-стратегію компанії, організації; системність; користь для всіх зацікавлених сторін: споживачів, співробітників, акціонерів, громади тощо, а також для самого підприємства. Соціальна відповідальність бізнесу реалізується у таких аспектах діяльності: 1) організаційне управління; 2) права людини; 3) трудові відносини; 4) етична операційна діяльність; 5) захист навколишнього середовища; 6) захист прав споживачів; 7) розвиток місцевих громад і співпраця з ними.

Якщо соціальна відповідальність інтегрована у всю діяльність організації і практикується в її відносинах, якщо відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки, то вона виступає важливим чинником постійного розвитку не тільки бізнесової організації, а й всього суспільства, його здоров'я та добробуту. Результатом реального втілення концепції соціальної відповідальності в діяльності підприємства стає зростання довіри населення до нього і його продукції. У даному відношенні зростання довіри починає виступати сильною конкурентною перевагою, яка приносить додаткові економічні зиски.

Орієнтація підприємства на принципи соціальної відповідальності виступає вже ознакою його прагнень досягати не тільки короткострокових цілей максимізації прибутку, скільки – довгострокового стратегічного розвитку, забезпечення стійкості та конкурентоспроможності.

В сучасних умовах ідея соціальної відповідальності стала невід'ємною ознакою системи управління підприємницькою діяльністю. Соціальна відповідальність має внутрішній (відповідальність перед своїми працівниками за забезпечення їх соціальних прав та інтересів) та зовнішній (відповідальність перед суспільством за якість, екологічність своєї продукції) аспекти. Однією з важливих складових зовнішнього аспекту соціальної відповідальності виступає маркетинг.

Маркетингова діяльність включає в себе такі напрями як оцінка можливостей і потреб ринку, розробка цінової і комунікаційної політики, аналіз конкурентного середовища; планування системи просування та збуту продукції. Одним з основних та найважливіших моментів маркетингової діяльності є реклама. Практика і теорія маркетингу постійно розвиваються просуваються, традиційні засоби доповнюються новими інструментами впливу на різноманітні грані людської психології. Одним із найважливіших аспектів господарської діяльності та її результатів стає їх екологічність, здійснення сприятливої дії на навколишнє середовище.

Спробуємо візуалізувати втілення концепції СВ на всі рівні маркетингового управління підприємством, що здійснює діяльність із реалізації будівельних матеріалів. Постачання будівельних матеріалів є важливою сферою забезпечення функціонування будівництва як базової складової життєзабезпечення населення. Зведення приміщень, в яких люди можуть жити, працювати, відпочивати тощо, має відповідати принципам екологічності, витривалості, збереження тепла, енергозаощадливості та іншим. Індустрія будівельних матеріалів в сучасних умовах дуже динамічно і стрімко розвивається, що знаходить прояв у появі якісно нових матеріалів і технологій.

Маркетингове управління діяльністю підприємства включає два рівні: рівень стратегічного та рівень тактичного (операційного) управління. До сфери стратегічного управління відноситься: визначення місії фірми, стратегії і напрямків діяльності, структура управління підприємством, ключових конкурентних переваг. На прикладному, тактичному рівні ці глобальні параметри реалізуються у процесі сегментування ринку, встановлення цілей і позиціонування у цільових сегментах, реалізації розроблених бізнес-стратегій.

Долучення підприємства до принципів соціальної відповідальності на рівні стратегічного управління означає вибір соціально орієнтованих цілей. В якості місії важливим є вибір лише екологічно нешкідливих матеріалів і речовин. Досягнення конкурентних переваг на ринку має здійснюватися на засадах формування високої ділової репутації підприємства, чому сприятиме цілий комплекс чинників: довіра з боку споживачів та бізнес-партнерів, соціально-орієнтоване управління своїм підприємством та персоналом; участь у соціально значимих акціях та процесах в суспільстві.

Розуміння сучасних реалій змушує бізнес-середовище вносити зміни у підходи щодо ролі маркетингу у системі економічної діяльності. До соціально відповідального маркетингу можуть відноситися стратегії фірм, що включають в себе різні програми і проекти, акції, що мають на меті охорону навколишнього середовища, допомога у вирішенні інших соціально важливих питань. Зміст міжнародних нормативних документів чітко регламентує питання соціальної відповідальності та ті підприємства, які хочуть бути конкурентоспроможними не тільки в регіональному масштабі.

Визначені на стратегічному рівні цілі надалі реалізуються на тактичному рівні маркетингового управління підприємством. Сегментування попиту за видами продукції та потенційними споживачами дозволяє передбачити можливі ринки збуту і визначити відповідно них свої бізнес стратегії.

Розглянемо декілька груп лакофарбових матеріалів (ЛФМ), а саме групи екопродукції :

– водорозчинні матеріали;

– ЛФМ на основі органічних розчинників;

– масло, масло – віск.

В минулому році обсяг продажів водорозчинних ЛФМ становив 40-50% загального об'єму реалізованих ЛФМ. ЛФМ на основі органічних розчинників забезпечили приблизно 30% загального продажу ЛФМ. Досить новим матеріалом на ринку є масло та масло – віск, обсяг продажів становив приблизно 20%. Щодо цінової позиції, то всі ЛФМ , що є екологічно чистими, коштують на 20-30% дорожче за звичайні поліуретанові та алкіні ЛФМ.

Серед трьох основних груп лакофарбових матеріалів (ЛФМ) з точки зору соціальної відповідальності, перевага надається саме водорозчинним матеріалам. Це зумовлено, у першу чергу, посиленням міжнародних обмежувальних вимог щодо вмісту летких органічних сполук (ЛОС). Так, в країнах ЄС прийняті Директиви 1999 та 2004 року, які обмежують вміст ЛОС в певних матеріалах, у тому числі в більшості ЛФМ. По-друге, у складі водорозчинних матеріалів відсутні органічні розчинники (толуол, ксилол, уайт-спіріт, ацетон), які негативно впливають на навколишнє середовище. По-третє, ця група ЛФМ характеризується зручністю у використанні, можливістю полімеризації при кімнатній температурі, високими експлуатаційними можливостями покриттів тощо.[3]

На сьогодні активізується тенденція піклування про стан довкілля в зв'язку із загостренням екологічних проблем, пов'язаних із базовими потребами людини в якісній та чистій їжі, чистому довкіллі, які стають недостатньо задоволеними. Тому перспективним напрямом діяльності підприємств виступає проведення маркетингової політики щодо реалізації продукції, максимально сприятливої до навколишнього середовища та нешкідливої для людського організму. У цьому контексті важливим для підприємства є прийняття маркетингової стратегії, побудованої на принципах екологічності, та її реалізація на всіх етапах: розробки асортименту продукції, цінової політики, просування та збуту.

Важливою складовою соціально-відповідального маркетингу є відповідне акцентування рекламної кампанії фірми на питаннях екологічності та перевагах найменш шкідливої для здоров'я людей продукції. Соціально відповідальна реклама має обов'язково бути орієнтована на прозоре роз'яснення споживачам переваг і недоліків різних продуктів, у даному випадку – ЛФМ. Вона виступає і логічним продовженням соціально відповідального планування фірмою асортименту своєї продукції.

Підприємство, яке ставить перед собою стратегічні завдання, а не тільки отримання сьогоднішньої вигоди, обов'язково робить акцент на формування до нього стійкої довіри з боку споживачів і партнерів. Формування довіри – є складним, довготривалим і комплексним процесом, що відбувається в процесі дотримання всіх зобов'язань, не ухилення від відповідальності, чіткості і прозорості своєї діяльності тощо.

Разом з тим, сформована довіра до підприємства стає потужним капіталом, невідчутним, але таким, що приносить довготривалі зиски. До таких вигід відноситься: підвищення якості управління бізнесом, зміцнення та покращення репутації, фінансових показників підприємства тощо. Таким чином, соціально відповідальний маркетинг є практичним вираження зовнішньої складової концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Висока ділова репутація фірми та сформована довіра до неї з боку споживачів виступають потужною конкурентною перевагою. В умовах посилення конкуренції на ринку переваги отримує компанія, пропозиція якої найкращим чином відповідає потребам покупця, при цьому у своїй діяльності компанія враховує і задовольняє потреби та інтереси населення. Провідна ідея концепції – це виробництво товарів, які задовольняють існуючі потреби, з урахуванням вимог і обмежень суспільства. Основний інструментарій – комплекс маркетингу (4Р – маркетинг – мікс), спрямований на задоволення потреб цільових споживачів і ринків, за умови заощадження людських, енергетичних, матеріальних та інших ресурсів, охорони навколишнього середовища. Важливим питанням в даній концепції залишається передбачення тенденцій та процесів, що стануть актуальними в майбутньому.

Висновки. В Україні, як і в усьому світі, простежується тенденція з боку підприємств приділяти більшу увагу соціальній відповідальності у своїй діяльності. Причому принципи соціальної відповідальності реалізуються у всіх важливих сферах функціонування підприємства, у тому числі – в управлінні маркетингом. Маркетинг все більше включає в свою сферу діяльності соціальний аспект: гуманізація умов праці, відстеження якості послуг, охорона навколишнього середовища та ін. Втілення соціально відповідального маркетингу виступає необхідною складовою становлення цивілізованого бізнесу, що керується не тільки інтересами отримання сьогоденного прибутку, а й важливим соціальними орієнтирами. У свою чергу формування соціально відповідальних цінностей в системі вітчизняного бізнесу сприяє розбудові національної економіки України на фундаменті важливих загальнолюдських цінностей.

[3] Гут Л.В., Банах Г.В.,Особливості розвитку ринку лакофарбової продукції в Україні / Л.В. Гут, Г.В. Бахах // Молодий вчений. – 2014. – № 3. – С. 104–105.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М., Грішнова О.О., Економіка праці та соціально-трудові відносини / А.М. Колот, О.О. Грішнова // КНЕУ. – 2009. – С. 64-148.

2. Чи готовий український бізнес до соціальної відповідальності [Електронний ресурс] // Журнал Віче. – Режим доступу : http://www.viche.info/journal/1811/
3. Гут Л.В., Банах Г.В.,Особливості розвитку ринку лакофарбової продукції в Україні /Л.В. Гут, Г.В. Бахах // Молодий вчений. – 2014. – №3. – С. 104–105.

УДК 338.48 (477)

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Одеського національного економічного університету

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

MODERN STATE OF THE HOTEL BUSINES OF ODESSA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан готельного бізнесу Одеської області. Виявлено місце Одеської області серед інших адміністративно-територіальних одиниць України за показниками експлуатаційної програми. Проведено дослідження розподілу туристів за країнами з яких вони приїжджали до Одеської області. Проаналізовано коефіцієнт використання місткості. Приведено показники доходу від наданих готельних послуг.

Ключові слова: готелі, готельне господарство, готельна індустрія, готельні послуги, туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние гостиничного бизнеса Одесской области. Выявлено место Одесской области среди других административно-территориальных единиц Украины по показателям эксплуатационной программы. Проведено исследование распределения туристов по странам, из которых они приезжали в Одесскую область. Проанализирован коэффициент использования вместимости. Приведены показатели дохода от предоставленных гостиничных услуг.

Ключевые слова: гостиницы, гостиничное хозяйство, гостиничная индустрия, гостиничные услуги, туризм.

ANNOTATION

The article deals with modern state of the hotel business of Odesa region. The place of Odesa region among other administrative and territorial units of Ukraine by types of tourism was discovered. The research of tourist distribution by countries, from which tourists came to the Odesa region, was conducted. The coefficient of hotel capacity was analyzed. The income rates from providing hotel services were given.

Keywords: hotels, hotel management, hotel industry, hotel services, tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одеська область – приморський прикордонний регіон України, який розташовано на півдні країни, займає територію 33,3 тис. кв. км., де проживає більш 110 національностей і народностей. Головною особливістю області є її причорноморське і прикордонне розташування, що особливо важливе для розвитку торговельно-економічних зв'язків з різними країнами світу. Вигідне географічне положення Одеси робить її «морськими воротами» України.

Одеська область вважається одним із провідних туристичних центрів України, чому сприяє високий природно-ресурсний потенціал регіону. Як центр ринкової інфраструктури і ділових послуг Одеса формує ядро ділового туризму. Таким чином, в області є величезні перспективи для розвитку як курортних так і ділових готелів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану готельного господарства Одеської області присвячені наукові роботи таких вітчизняних учених, як С.С. Галасюк [2-5], В.Г. Герасименко [8], С.Г. Нездоймінов [8], та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на наявність публікацій, присвячених розвитку готельного господарства в Одеській області, процес дослідження цього питання є неперервним і потребує системного підходу.

Постановка завдання. Метою даної публікації є систематизація досліджень щодо динаміки розвитку готельного господарства Одеської області та визначення її місця серед інших регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одеська область за показниками кількості обслугованих приїжджих, що проживали у готелях з організаційно-правовою формою юридична особа у 2015 році займала 5 місце, поступаючись м. Києві, Львівській, Дніпропетровській та Харківській областям (див. Табл. 1). За період 2013-2015 рр. спостерігалось загальне зменшення кількості приїжджих, що супроводжувалось перерозподілом рейтингових позицій серед регіонів України. Тобто, не зважаючи на зменшення кількісного показника у Одеській області за 2013-2015 рр. (на 23748 особи), її рейтингова оцінка піднялася з 6 місця у 2013 р. на одну позицію у 2015 р. Структура приїжджих, що розміщувались у готелях Одеської області змінювалась з 2013 по 2015 рр. у бік зменшення питомої ваги іноземців (з 31,48% у 2013 р. до 17,10% у 2015 р.), що є результатом негативного іміджу області за кордоном.

Цікавим є факт, що кількість приїжджих серед готелів з організаційно-правовою формою фізичні особи-підприємці відображує зовсім інших лідерів у рейтингу. Займаючи у 2015 р. тільки 12 місце Одеська область поступається практично всьому західному регіону України. Тобто саме на західній України широкого розповсюдження отримало організація готельного господарства сімейного типу, що не користується популярністю серед іноземців (див. Табл.2). Єдина область, що демонструвала показник питомої ваги іноземців більший ніж 10,00% була Львівська, яка є дуже привабливою для туристів з Європи.

Важливим є той факт, що Одеська область майже повернулась до кількості приїжджих, що проживали у готелях фізичних особах у 2013 р. Різниця складає 4319 осіб, що демонструє ознаки стабілізації.

Неправильно пронумерованы таблицы, нужно проверить сылки в тексте

Таблиця 1

Місце Одеської області за кількістю обслугованих приїжджих готелями (юридичними особами) [7]

Регіон	2013 рік				2014 рік				2015 рік			
	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце
м. Київ	1021742	579130	56,68	1	767877	278705	36,30	1	926161	339717	36,68	1
Львівська	347863	99854	28,70	2	311225	38105	12,24	2	441080	54136	12,27	2
Дніпропетровська	310465	18313	5,90	3	159409	15393	9,66	3	161320	16103	9,98	3
Харківська	169210	49868	29,47	7	137323	27253	19,85	4	150737	28249	18,74	4
Одеська	171949	54123	31,48	6	102323	17607	17,21	7	148201	25343	17,10	5
Івано-Франківська	117466	8326	7,09	10	113762	6468	5,69	5	133208	9973	7,49	6
Київська	123919	20287	16,37	8	111572	17935	16,07	6	121888	20385	16,72	7
Полтавська	76795	8517	11,09	11	63808	3826	6,00	12	93120	4227	4,54	8
Хмельницька	117834	5732	4,86	9	93286	3285	3,52	8	83035	6316	7,61	9
Черкаська	59263	3284	5,54	15	65155	1797	2,76	11	69215	1699	2,45	10
Україна	**3681022**	**1084204**	**29,45**	–	**2505221**	**480302**	**19,17**	–	**2907793**	**577194**	**19,85**	–

Таблиця 2

Місце Одеської області за кількістю обслугованих приїжджих готелями (фізичними особами-підприємцями) [7]

Регіон	2013 рік				2014 рік				2015 рік			
	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце	Загальна кількість, чол.	З них іноземці	Частка іноземців, %	Місце
Закарпатська	57 337	5 750	10,03	4	58 704	2 672	4,55	2	78 285	3 248	4,15	1
Тернопільська	73 669	6 417	8,71	1	64 635	614	0,95	1	71 821	1 302	1,81	2
Рівненська	62 724	2 068	3,30	3	55 079	1 357	2,46	4	60 042	1 799	3,00	3
Івано-Франківська	39 871	3 375	8,46	7	55 307	3 089	5,59	3	55 869	2 959	5,30	4
Львівська	44 054	6 734	15,29	6	48 123	7 588	15,77	5	52 359	7 936	15,16	5
Полтавська	36 401	918	2,52	8	36 120	473	1,31	6	50 146	327	0,65	6
Хмельницька	31029	2 701	8,70	10	29 926	337	1,13	10	41 002	590	1,44	7
Черкаська	30 295	4 006	13,22	12	30 498	437	1,43	9	39 772	320	0,80	8
Харківська	53 905	9 869	18,31	5	35 547	4 404	12,39	7	33 207	2 802	8,44	9
Запорізька	30 945	2 952	9,54	11	25 775	1 126	4,37	12	30 315	1 314	4,33	10
Вінницька	27 100	2 348	8,66	13	33 347	1 434	4,30	8	29 460	1 220	4,14	11
Одеська	31063	4 372	14,07	9	18 394	1 073	5,83	17	26 744	1 027	3,84	12
Україна	**811 842**	**83 905**	**10,34**	–	**688 852**	**31 582**	**4,58**	–	**775 065**	**32 173**	**4,15**	–

Аналізуючи розподіл іноземців, які проживали у готелях Одеської області з організаційно-правовою формою юридичні та фізичні особи-підприємці можемо констатувати негативні зрушення з тенденцією до стабілізації. Послугами готелів Одеської області скористалися 36,37 тис. іноземних туристів із 108 країн світу. Найбільша кількість іноземних туристів у 2015 р. прибула з Туреччини – 3,11 тис. (див. табл. 3).

Треба відзначити стрімке падіння попиту на проживання у Одеській області з таких країн, як Російська Федерація (зменшення з 21596 у 2013 р. до 1480 у 2015 р.), Німеччина (у 2013 р. – 3277 туристів проти 1638 туристів, що проживали у 2015 р.), Франція (у 2013 р. – 1359 туристів проти 978 туристів у 2015 р.). Навпроти спостерігається зростання кількості туристів з нижченаведених країн: Туреччина (у 2013 р. – 2236, а у 2015 р. – 3109 туристів), США (у 2013 р. – 2380 туристів, у 2015 р. – 2559), Грузія (у 2013 р. – 671 турист, у 2015 р. – 999), Канада (у 2013 році – 409 турист, у 2015 р. – 864).

Таблиця 3

Розподіл іноземців у готелях за країнами світу з яких вони прибули до Одеської області [7]

Країни, з яких прибули іноземці	2013		2014		2015	
	Осіб	Місце	Осіб	Місце	Осіб	Місце
Туреччина	2236	6	1319	3	3109	1
США	2380	4	1733	2	2559	2
Молдова	2286	5	1086	5	1956	3
Німеччина	3277	2	1161	4	1638	4
Російська Федерація	21596	1	3166	1	1480	5
Сполучене Королівство	1373	8	719	7	1346	6
Ізраїль	1473	7	545	8	1124	7
Грузія	671	14	474	10	999	8
Франція	1359	9	873	6	978	9
Канада	409	22	428	12	864	10
Загалом	54123	–	17607	–	26370	–

Розподіл готелів за категоріями здійснюється нерівномірно та значно змінювався за останні 3 років (див. Рис.1). Наприклад, частка категорії «5 зірок» постійно зростала (з 3,9% у 2013 р. до 8,4% у 2015 р.) та кількість їх у 2015 р. склала 10 готелів: «Дюк», «Палас Дель Мар», «Panorama De Luxe», «Відрада», «Kadorr Hotel Resort & Spa», «Вілла Ле Прем'єр», «Брістоль», «Немо», «Чорне море – парк Шевченка», «Чорне море – Бугаз».

Частка категорії «4 зірки» зменшувалась (з 8,7% у 2013 р. до 6,7% у 2015 р.), їх кількість у 2015 р. склала 8 готелів: «Каліфорнія», «Континенталь», «Лондонська», «Морський», «Моцарт», «Променада», «Фраполлі», «Чорне море – Пантелеймонівська» (у «Аркадія Плаза» закінчився термін дії свідоцтва).

Частка категорії «3 зірки» зменшилась за останні 3 роки (з 7,8% у 2013 р. до 5,0% у 2015 р.), їх кількість у 2015 р. склала 6 готелів: «Вікторія», «Мирний», «Октябрьска», «Гагарін», «ОК Одеса», «Рута».

Частка категорії «2 зірки» зросла (з 1,9% у 2013 р. до 2,5% у 2015 р.), їх кількість у 2015 р. склала 3 готелів: «Центральний», «Аркадія», «Моряк».

Частка категорії «1 зірки» зросла за останні 3 роки (з 0,0% у 2013 р. до 5,0% у 2015 р.), їх кількість у 2015 р. склала 6 готелів: «Айвазовський», «Фредерік Коклен», «Лондон», «Олександрійський», «Фієста», «Авангард».

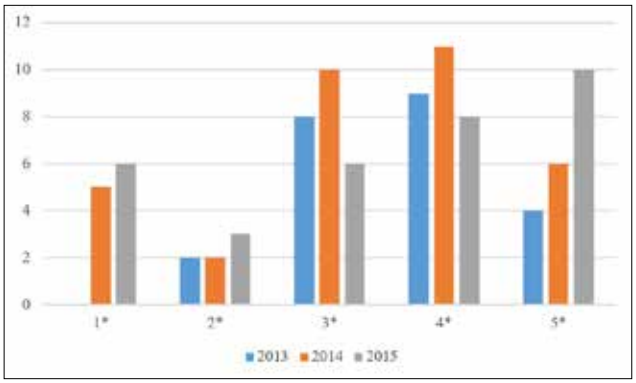

Рис. 1. Розподіл готелів за категоріями у Одеській області за 2013-2015 рр. [7]

За кількістю готелів у 2015 р. Одеська область займала 3 місце (119 готелів – юридичні та фізичні разом) та поступалась Львівській і Закарпатський областям (див. Табл. 5). Якщо розглядати окремо кожну організаційно-правову форму, то побачимо, що м. Київ є лідером у категорії готелі юридичні особи, але у столиці невелика кількість готелів, що були відкриті як фізичні особи-підприємці. У Одеській області за 2013-2015 рр. спостерігається збільшення готелів у загальній кількості (на 15,5%).

За місткістю готелів Одеська область займала у 2015 р. 3 місце, надаючи 9,41 тис. місць (див. Табл. 6). Майже в 2 рази більше місць пропонує м. Київ – 17525. На другому місці Львівська область з показником 13567. За 2013-2015 рр. в Одеській області спостерігалось збільшення місць на 33,9%. Кількість місць у розрахунку на 1 тисячу місцевого населення – це показник, який використовують для визначення ступеню достатності ємкості готельного господарства. Одеська область займає 5 місце з показником 3,9 місць на 1 тисячу населення, що у порівнянні з європейськими об'ємами є недостатнім (див. Рис. 2). Але у порівнянні з середнім за Україною показником у 2,3 місця – це вище середнього.

Одним з основних показників ефективності експлуатації готельного господарства вважають коефіцієнт використання місткості, що дає інформацію про завантаження готелю у окремо взятий період часу.

Одеська область серед готелів юридичних осіб за коефіцієнтом займає 13 місце і демон-

Таблиця 5

Місце Одеської області за кількістю готелів, од. [7]

Регіон	2013 рік						2014 рік						2015 рік						Тр. 2015 /2013 рр.,%		
	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Фіз.	Разом
Львівська	90	1	61	3	151	2	97	2	61	2	158	1	90	2	74	2	164	1	100,0	121,3	108,6
Закарпатська	33	9	114	1	147	3	34	7	119	1	153	2	33	7	115	1	148	2	100,0	100,9	100,7
Одеська	57	4	46	5	103	4	63	3	38	6	101	4	74	3	45	4	119	3	129,8	97,8	115,5
м. Київ	88	2	8	20	96	5	104	1	14	17	118	3	99	1	14	18	113	4	112,5	175,0	117,7
Івано-Франківська	37	7	50	4	87	7	39	5	60	3	99	5	34	6	59	3	93	5	91,9	118,0	106,9
Дніпропетровська	59	3	31	9	90	6	63	3	32	8	95	6	56	4	31	9	87	6	94,9	100,0	96,7
Харківська	36	8	45	6	81	9	37	6	41	5	78	7	33	7	36	7	69	7	91,7	80,0	85,2
Київська	40	6	23	15	63	10	42	4	22	14	64	8	42	5	24	14	66	8	105,0	104,3	104,8
Черкаська	23	12	32	8	55	12	23	9	32	8	55	10	22	9	42	5	64	9	95,7	131,3	116,4
Полтавська	27	10	23	15	50	14	27	8	23	13	50	11	28	8	26	12	54	10	103,7	113,0	108,0
Україна	**871**	**–**	**890**	**–**	**1761**	**–**	**759**	**–**	**764**	**–**	**1523**	**–**	**729**	**–**	**779**	**–**	**1508**	**–**	**83,7**	**87,5**	**85,6**

Таблиця 6

Місце Одеської області за місткістю готелів, місць. [7]

Регіон	2013 рік						2014 рік						2015 рік						Тр. 2015 /2013 рр.,%		
	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Фіз.	Разом
м. Київ	14 520	1	191	26	14 711	2	17 551	1	512	20	18 063	1	17 082	1	443	20	17 525	1	117,6	231,9	119,1
Львівська	10 148	3	1777	3	11 925	3	10 503	2	2 030	2	12 533	2	11 084	2	2 483	2	13 567	2	109,2	139,7	113,8
Одеська	5 597	4	1433	5	7 030	4	7 118	3	1 248	4	8 366	3	7 995	3	1417	4	9 412	3	142,8	98,9	133,9
Закарпатська	2 872	10	4 078	2	6 950	5	2 802	8	4 621	1	7 423	4	2 366	8	4 553	1	6 919	4	82,4	111,6	99,6
Дніпропетровська	5 046	5	859	13	5 905	6	5 137	4	875	10	6 012	6	5 026	4	890	13	5 916	5	99,6	103,6	100,2
Івано-Франківська	3 969	7	1 539	4	5 508	8	4 271	5	1 815	3	6 086	5	4 031	5	1 865	3	5 896	6	101,6	121,2	107,0
Київська	3 136	9	856	14	3 992	10	3 206	7	808	13	4 014	8	3 552	6	831	14	4 383	7	113,3	97,1	109,8
Харківська	3 324	8	1 125	7	4 449	9	3 317	6	1 048	8	4 365	7	3 141	7	949	11	4 090	8	94,5	84,4	91,9
Чернівецька	1 787	12	1 202	6	2 989	11	1 947	9	1 149	5	3 096	9	1 819	10	1074	6	2 893	9	101,8	89,4	96,8
Полтавська	1872	11	772	17	2 644	13	1 804	10	793	14	2 597	12	1 906	9	909	12	2 815	10	101,8	117,7	106,5
Україна	87773	–	28230	–	116003	–	74849	–	24210	–	99059	–	75055	–	25125	–	100180	–	85,5	89,0	86,4

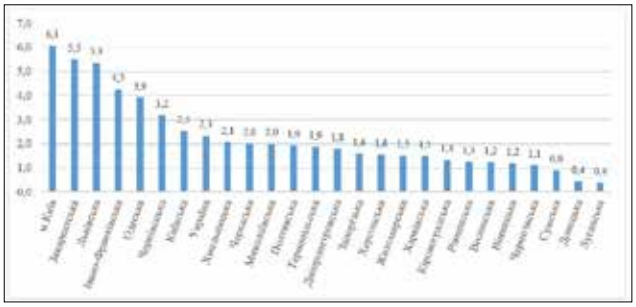

Рис. 2. Показник кількості готельних місць (юридичні та фізичні особи-підприємці разом) у розрахунку на 1 тисячу місцевого населення у 2015 р. [7]

струє 14,0% при середньостатистичних 23,0% по Україні. Це надто низький результат, що свідчить про нерівномірний попит на готельні послуги. Сезонність впливає на Одеську область у більшій мірі та є актуальним питанням для підприємців.

Якщо розглядати коефіцієнт використання місткості Одеської області за 2013-2015 рр. – спостерігається падіння з 19,0% у 2013 р. до 14,0% у 2015 р. Але треба зазначити, що проміжний 2014 р. для досліджуваного регіону був рекордно низьким. Тобто ми спостерігаємо стабілізацію після депресивного 2014 р.

Дещо більш позитивне значення коефіцієнта використання місткості спостерігається в Одеській області у готелях з організаційно-правовою формою фізичні особи-підприємці – 18,0% при середньому по Україні 18,0%. За цим показником Одеська область займає 11 місце, що свідчить про підвищення рівня завантаження за останні 2013-2015 рр. – з 14,0% до 18,0% (див. Табл. 8).

Як відомо, якість надання готельних послуг залежить від системності інфраструктури, якою володіє готель. Для аналізу різноманіття додаткових послуг використовується кількісний показник структурних підрозділів. Одеська область займає 2 місце, поступаючись тільки Львівський і випереджує м. Київ. Кількість структурних підрозділів у Одеській області збільшилась за останні 3 роки у 1,4 рази (див. Табл. 9). До переліку підрозділів відносять: перукарня, пункт прокату, пральня, сауна, плавальний басейн, тенісний корт, тренажерний зал, автостоянка, заклади громадського харчування, заклади торгівлі. З вищенаведених у Одеській області існує нестача пунктів прокату автомобілів. Можемо розглядати це як потенційний ресурс розвитку.

За обсягом доходу від надання послуг готелями Одеська область у 2015 р. займала 4 місце, поступаючись м. Києву, Львівській та Івано-Франківській областям. Загальний доход у 2015 р.

Таблиця 7

Місце Одеської області за коефіцієнтом використання місткості (юр. особи)

№	Регіон	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
		КВМ	Місце	КВМ	Місце	КВМ	Місце
1	Луганська	0,46	1	0,14	12	0,46	1
2	Хмельницька	0,40	3	0,33	2	0,32	2
3	Івано-Франківська	0,19	14	0,19	8	0,32	2
4	Волинська	0,31	6	0,28	3	0,30	3
5	Чернігівська	0,33	4	0,26	4	0,28	4
6	Рівненська	0,27	8	0,26	4	0,27	5
7	м. Київ	0,41	2	0,26	4	0,27	5
8	Житомирська	0,17	15	0,21	7	0,25	6
9	Львівська	0,26	9	0,33	2	0,24	7
10	Донецька	0,24	10	0,18	9	0,24	7
11	Запорізька	0,30	7	0,35	1	0,22	8
12	Полтавська	0,23	11	0,19	8	0,21	9
13	Закарпатська	0,15	17	0,15	11	0,21	9
14	Сумська	0,21	13	0,23	6	0,20	10
15	Дніпропетровська	0,22	12	0,24	5	0,20	10
16	Кіровоградська	0,11	20	0,18	9	0,20	10
17	Миколаївська	0,16	16	0,19	8	0,20	10
18	Тернопільська	0,27	8	0,18	9	0,19	11
19	Черкаська	0,19	14	0,18	9	0,19	11
20	Харківська	0,22	12	0,18	9	0,19	11
21	Київська	0,19	14	0,16	10	0,15	12
22	Херсонська	0,14	18	0,11	13	0,15	12
23	**Одеська**	0,19	14	0,11	13	0,14	13
24	Чернівецька	0,19	14	0,08	14	0,14	13
25	Вінницька	0,12	19	0,11	13	0,12	14
26	**Україна**	**0,27**	–	**0,22**	–	**0,23**	–

склав 227653,2 млн. грн, що на 817,2 млн. грн. менше ніж у 2013 р. (див. Табл. 10). Якщо порівняти доход Одеської області та м. Києва отримаємо різницю у 10 разів, що на наш погляд є дуже великим відставанням.

Показник середнього доходу від надання послуг готелями у Одеській області показує 8 місце за сукупним розрахунком по юридичним та фізичним особам. У розрахунку на одно підприємство у 2015 р. в Одеській області юридична особа отримувала у середньому 2690,2 млн. грн на рік, а фізична особа-підприємець – 635,0 млн. грн на рік. За період з 2013-2015 рр. показник середнього доходу за готелями фізичними особами-підприємцями значно збільшився, так у 2013 р. він склав 404,3 млн. грн, а в 2015 р. – 635,0 млн. грн, що дало змогу області зайняти 6 місце.

Таблиця 8

Місце Одеської області за коефіцієнтом використання місткості (фіз. особи)

№	Регіон	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
		КВМ	Місце	КВМ	Місце	КВМ	Місце
1	Рівненська	0,37	1	0,32	3	0,36	1
2	Волинська	0,20	8	0,22	6	0,31	2
3	Полтавська	0,24	5	0,25	4	0,30	3
4	Луганська	0,24	5	0,34	2	0,29	4
5	Чернігівська	0,20	8	0,24	5	0,25	5
6	Вінницька	0,22	7	0,22	6	0,23	6
7	м. Київ	0,20	8	0,45	1	0,22	7
8	Тернопільська	0,28	3	0,22	6	0,21	8
9	Хмельницька	0,13	14	0,12	11	0,20	9
10	Закарпатська	0,14	13	0,15	10	0,20	9
11	Сумська	0,20	8	0,19	7	0,19	10
12	Черкаська	0,16	12	0,15	10	0,18	11
13	**Одеська**	0,14	13	0,10	13	0,18	11
14	Запорізька	0,30	2	0,24	5	0,17	12
15	Дніпропетровська	0,18	10	0,17	9	0,17	12
16	Кіровоградська	0,08	16	0,11	12	0,17	12
17	Харківська	0,30	2	0,19	7	0,17	12
18	Івано-Франківська	0,13	14	0,18	8	0,16	13
19	Львівська	0,16	12	0,15	10	0,14	14
20	Донецька	0,19	9	0,15	10	0,13	15
21	Миколаївська	0,17	11	0,12	11	0,13	15
22	Житомирська	0,16	12	0,12	11	0,12	16
23	Київська	0,16	12	0,10	13	0,11	17
24	Херсонська	0,11	15	0,11	12	0,10	18
25	Чернівецька	0,13	14	0,09	14	0,09	19
26	**Україна**	**0,19**	**–**	**0,17**	**–**	**0,18**	**–**

Таблиця 9

Місце Одеської області за структурними підрозділами сфери сервісу готелів [7]

Регіон	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	Кількість	Місце у рейтингу	Кількість	Місце у рейтингу	Кількість	Місце у рейтингу
Львівська	286	2	315	1	321	1
Одеська	171	4	202	3	247	2
м. Київ	199	3	250	2	218	3
Київська	114	6	126	4	137	4
Закарпатська	93	7	106	6	107	5
Дніпропетровська	92	8	112	5	93	6
Івано-Франківська	75	10	99	7	92	7
Полтавська	75	10	82	8	87	8
Харківська	76	9	73	9	64	9
Хмельницька	68	11	65	10	60	10
Львівська	286	2	315	1	321	1
Україна, усього	**2113**	**–**	**1808**	**–**	**1735**	**–**

Таблиця 10

Місце Одеської області за доходами від наданих послуг готелями, млн. грн. [7]

Регіон	2013 рік						2014 рік						2015 рік					
	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце
м. Київ	1704,48	1	4520,3	23	1708999,4	1	1380948,9	1	9530,5	14	1390479,4	1	2211649,4	1	11653,2	14	2223302,6	1
Львівська	479,75	3	20459,4	4	500208,2	3	395478,9	2	22588,3	2	418067,2	2	769911,5	2	37477,2	2	807388,7	2
Івано-Франківська	157,63	6	14020,9	8	171654,1	6	163314,9	3	21077,9	3	184392,8	3	283668,6	3	24541,9	4	308210,5	3
Одеська	209,87	5	18597,8	5	228470,4	5	129144,2	4	10588,1	11	139732,3	4	199078,0	4	28575,2	3	227653,2	4
Дніпропетровська	116,94	7	12603,4	9	129541,7	8	122513,2	5	15469,3	6	137982,5	5	154204,4	5	19596,6	8	173801,0	5
Київська	107,49	9	10456,0	14	117947,2	9	117647,0	6	10395,6	12	128042,6	6	150516,0	6	16905,6	10	167421,6	6
Харківська	108,36	8	28193,7	3	136549,1	7	81098,4	8	20560,2	4	101658,6	7	110162,3	7	22658,8	5	132821,1	7
Закарпатська	51,72	11	32039,3	2	83759,5	10	54119,1	9	41170,0	1	95289,1	9	67744,8	9	50050,5	1	117795,3	8
Донецька	246,55	4	14288,8	7	260837,8	4	92918,5	7	4242,5	22	97161,0	8	77987,7	8	6267,7	20	84255,4	9
Запорізька	22,69	18	17119,0	6	39812,2	14	40599,0	10	16791,9	5	57390,9	10	47063,3	10	19747,1	7	66810,4	10
Україна	**4199,83**	–	**362454,6**	–	**4562285,8**	–	**2848570,2**	–	**280664,1**	–	**3129234,3**	–	**4415386,3**	–	**– 379488,9**	–	**4794875,2**	–

Таблиця 11

Місце Одеської області за середніми доходами від наданих послуг готелями, млн. грн. [7]

Регіон	2013 рік						2014 рік						2015 рік					
	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце	Юр.	Місце	Фіз.	Місце	Разом	Місце
м. Київ	19369,1	1	565,0	4	17802,1	1	13278,4	1	680,8	1	11783,7	1	22339,9	1	832,4	1	19675,2	1
Львівська	5330,5	4	335,4	18	3312,6	4	4077,1	4	370,3	13	2646,0	3	8554,6	2	506,4	11	4923,1	2
Івано-Франківська	4260,4	6	280,4	21	1973,0	7	4187,6	3	351,3	14	1862,6	5	8343,2	3	416,0	15	3314,1	3
Донецька	4834,3	5	446,5	10	3142,6	5	5162,1	2	424,3	10	3470,0	2	7089,8	4	417,8	14	3240,6	4
Київська	2687,3	9	454,6	9	1872,2	8	2801,1	5	472,5	7	2000,7	4	3583,7	5	704,4	5	2536,7	5
Дніпропетровська	1982,0	10	406,6	11	1439,4	10	1944,7	9	483,4	6	1452,4	6	2753,7	8	632,1	7	1997,7	6
Харківська	3009,9	8	626,5	3	1685,8	9	2191,8	7	501,5	5	1303,3	9	3338,3	6	629,4	8	1924,9	7
Одеська	3682,0	7	404,3	13	2218,2	6	2049,9	8	278,6	19	1383,5	7	2690,2	9	635,0	6	1913,1	8
Луганська	1064,6	23	368,4	15	820,0	17	719,0	24	451,5	9	659,5	15	2847,1	7	378,8	18	1750,1	9
Запорізька	1134,7	22	713,3	1	904,8	14	2255,5	6	645,8	2	1304,3	8	2353,2	10	789,9	3	1484,7	10
Україна	**4821,8**	–	**407,3**	–	**2590,7**	–	**3753,1**	–	**367,4**	–	**2054,7**	–	**6056,8**	–	**487,1**	–	**3179,6**	–

Висновки. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій сучасного стану готельного господарства Одеської області:

– Одеська область увійшла за показником кількості обслугованих приїжджих у п'ятірку лідерів серед регіонів України, що робить цей регіон привабливим для залучення інвестицій на організацію нових підприємств з організаційно-правовою формою юридична особа;

– велику долю з обслугованих приїжджих складають іноземці – 17,10%, що може позитивно вплинути на імовірність входу на ринок міжнародних операторів;

– нестабільна політична ситуація впливає на показники Одеської області та спричиняє необхідність перерозподілу туристопотоків. Збільшується питома вага внутрішніх туристів, що користуються готельними послугами у Одеській області;

– найбільша кількість іноземних туристів у 2015 р. прибула до Одеської області з Туреччини – 3109, на другому місці США з показником 2559, третє місце посідає Молдова з 1956 приїжджими. Значно скоротився попит з таких країн, як Російська Федерація, Німеччина, Франція;

– кількість категорійних готелів в Одеській області у 2015 р. скала 33 підприємства, що припадає на 27,7% від загальної кількості готелів. Існує тенденція відкриття нових висококатегорійних готелів;

– за кількістю готелів у 2015 р. Одеська область займала 3 місце, що робить цей регіон одним з найбільш адаптованих для прийому іноземних громадян. При наявності 3,9 місця на тисячу місцевого населення, що у порівнянні з європейськими об'ємами є недостатнім, існує потенціал для розвитку даної сфери;

– низький коефіцієнт використання місткості свідчить про нерівномірний попит на готельні послуги. Проблема сезонності впливає на Одеську область та спонукає підприємців займатися цим актуальним питанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк К. А. Сучасний стан та діяльність готельних підприємств Одеського регіону / К. А. Галасюк // Економіка. Управління. Інновації. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2014. – № 2 (12).
2. Галасюк С. С. Заходи щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства Одеської області / С. С. Галасюк, О В. Гусєва // Економіка та управління національним господарством: стан, тенденції та перспективи: тези доповідей І Міжнародної наук.-практ. конф. (29-30.05.2014). – Одеса: Пальміра, 2014. – С. 66-68.
3. Галасюк С. С. Організаційно-економічні засади функціонування малих готелів: монографія / С. С. Галасюк, О. В. Шикіна. – Одеса : Атлант, 2015. – 279 с.
4. Галасюк С. С. Сучасні проблеми розвитку готельної індустрії України / С. С. Галасюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць. – 2014. – № 2 (7). – Т. 2. – С. 9-13.
5. Галасюк С. С. Структура ринку засобів розміщення Одеського регіону / С. С. Галасюк, О. В. Гусєва // Науковий вісник: Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 20 (76). – С. 3-13.
6. Гусєва О. В. Ціни як індикатор ділової активності на ринку готельних послуг крупного міста / О. В. Гусєва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Звєряков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2010 – № 39. – С. 44–51.
7. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році: статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
8. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / під заг. ред. В. Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.

УДК 378.4:620.9

Шульга В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну

Хандога Д.С.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

ENERGY EFFICIENCY OF THE UNIVERSITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання підвищення енергоефективності вищого навчального закладу. Запропоновано заходи щодо реалізації потенціалу енергоефективності вищого навчального закладу. Використано такі загальнонаукові методи: експертного аналізу, аналітичний та системний, економічного аналізу та діагностики.

Ключові слова: енергоефективність, енергозбереження, енергоефективні проекти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы повышения энергоэффективности высшего учебного заведения. Предложены мероприятия по реализации потенциала энергоэффективности высшего учебного заведения. Использованы следующие общенаучные методы: экспертного анализа, аналитический и системный, экономического анализа и диагностики.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, энергоэффективные проекты.

ANNOTATION

This article describes how to increase the energy efficiency of the higher education institution. The measures for the implementation of a higher educational institution energy efficiency potential. Use the following scientific methods: expert analysis, and analytical system, economic analysis and diagnosis.

Keywords: energy efficiency, energy conservation, energy efficiency projects.

Постановка проблеми. Високий рівень споживання енергетичних ресурсів сьогодні є однією з ключових проблем розвитку української економіки. В умовах постійного зростання обсягів використання енергії та вичерпання природних ресурсів проблема підвищення енергоефективності суб'єктів господарювання є вкрай актуальною. Розробка та впровадження енергоефективних заходів вимагає фінансових витрат з боку господарчих суб'єктів відповідно до масштабів проектів, термінів їх реалізації, періоду окупності тощо. Тому виникає проблема пошуку джерел та механізмів фінансування енергоощадності. Серед суб'єктів господарювання окремою ланкою виділяються бюджетні установи та організації, діяльність яких не носить комерційного характеру, тобто не спрямована на отримання прибутку. Такими установами є вищі навчальні заклади (ВНЗ), які фінансуються з державного бюджету. Підвищення енергоефективності вищих навчальних закладів в умовах сьогодення набуває особливого значення.

Основні причини неефективного використання енергоресурсів у ВНЗ можна систематизувати таким чином:

1) відсутність стимулів ВНЗ та їх працівників в ефективному енергоспоживанні;

2) система бюджетного планування неадекватна вимогам підвищення рівня використання енергоресурсів;

3) відсутність капітальних витрат на проведення енергозберігаючих заходів [1].

4) нестачу коштів для впровадження енергозберігаючих заходів і технологій, формування бюджету Університету на енергозбереження за залишковим принципом;

5) специфіку оцінки реальної матеріальної вигоди від впровадження енергозберігаючих технологій та відсутність системи перерозподілу коштів, якщо така економія з'являється [2].

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми енергоефективності значний внесок розробили вчені та дослідники як Мельника Л.Г, Сотник І.М., Гавриленко О.П., Соболь В.І .тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дослідження пов'язані із забезпеченнням підвищення енергоефективності закладів вищої освіти, ще не стали предметом системної уваги вчених-економістів.Тому пошуки нових заходів та механізмів енергоощадної діяльності є актуальними та значущими [3].

Виклад основного матеріалу дослідження: Енергоефективність та енергозбереження стають пріоритетними напрямами енергетичної політики нашої держави та дедалі більшої кількості країн, що зумовлено вичерпністю паливно-енергетичних ресурсів, посиленням техногенного впливу на навколишнє середовище, невідповідністю власних запасів ресурсів та потребою в них. Енергоефективність та енергозбереження є взаємопов'язаними, оскільки в більшості випадків енергозбереження є головним чинником підвищення рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів. Поняття енергоефективності є дещо ширшим та місить не лише напрями безпосереднього енергозбереження,а й непрямі заходи, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів [4].

Вищі навчальні заклади вважаються досить великими споживами енергоресурсів. Питоме споживання енергоресурсів (на 1м2) у ВНЗ України в 2-4 рази перевищує рівень споживання ніж в країнах Західної Європи, США та Канаді. Переважають витрати на теплову енергію (до 70%), на електроенергію – до 40%, на водопостачання та водовідведення – до 30%.

Аналіз функціонування ВНЗ доводить, що енергоресурси використовуються вкрай нераціонально, а фактичні втрати теплової та електроенергії, води, як правило не визначаються належним чином. Як наслідок неефективного використання енергоресурсів та неефективного управління ними – до 25% витрат на сплату комунальних послуг. Такі негативні наслідки обумовлюють об'єктивну необхідність економії енергоресурсів та актуальність проведення цілеспрямованої політики щодо енергозбереження у ВНЗ України.

Єдиною можливістю стабілізації енерговитрат через управлінські рішення є введення обмежень на споживання енергії. Це дозволяє керівництву ВНЗ зменшити споживання енергії, у тому числі за рахунок усунення марнотратства. В то же час лімітування споживання енергії може бути лише тимчасовим заходом на шляху до вирішення проблеми управління енергоспоживанням, але одночасно і необхідним щодо формування ощадливої поведінки споживачів енергетичних послуг [3].

ВНЗ мають в основному п'ять груп споживачів електроенергії: освітлення (50-70%), споживачі з електродвигунами (10-30%), різні нагрівальні установки (Кип'ятильники, електричні плити і т.д., які споживають від 10% до 20% електроенергії), комп'ютери, які споживають до 10% електроенергії, різні лабораторні стенди. За теплової енергії виділяють три групи споживачів: опалення – 53-70%, гаряче водопостачання – 16-30%, вентиляція – 10-25%. За холодній воді виділяють дві групи споживачів: гуртожитки – 55-70%, навчальні корпуси – 45-30%.

Виконання роботи по покращенню енергоефективності використання теплової енергії, це: ревізія та заміна запірно-регулювальної арматури, чистка радіаторів опалення, їх підводки, теплоізоляція трубопроводів і опалювальних приладів окремих систем в навчальних корпусах та гуртожитках відповідно до затверджених план-заходів на міжопалювальний період; проведена ревізія та заміна запірної арматури, трубопроводів, газових рукавів систем водо- та газопостачання.

Аналогічно системі теплопостачання існує проблема обліку водоспоживання, оскільки одним лічильником обліковується водоспоживання у декількох будівлях. Таким чином відсутня можливість визначення точних показників споживання води по кожному з об'єктів. В якості заходу з енергозбереження пропонується дообладнати систему водопостачання університету приладами обліку [2].

Згідно Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2016 роки, затвердженої КМУ, керівництву ВНЗ слід приділити окрему увагу питанню впровадження новітніх технологій виробництва та споживання енергетичних ресурсів, когенераційних технологій, а також технологій, що передбачають використання теплових насосів, електричного теплоакумуляційного обігріву та гарячого водопостачання; здійснення заходів щодо зменшення обсягу споживання енергоресурсів установами, які утримуються за рахунок коштів державного бюджету; адаптації національного законодавства у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива до законодавства Європейського Союзу; проведення санації житлових будинків, об'єктів соціальної сфери та будівель установ, які повністю утримуються за рахунок коштів державного бюджету, в тому числі розроблення проектно-кошторисної документації; дверей до будівлі [5].

Впровадження модернізованих технологічних рішень в сфері енергозбереження – важлива частина програми з підвищення енергоефективності в освітніх установах. Однак, необхідно розуміння, що без певної культури і етики поведінки, спрямованих на бережливе використання енергоресурсів з боку користувачів (викладачів, студентів), неможливо домогтися високих показників економії енергії.

В даному розділі перераховані елементарні правила поведінки в області енергоспоживання, які здатні заощадити значну кількість енергії:

Економте електроенергію

- Встановіть двухтарифні лічильник (нічний тариф з 23.00 до 7.00 в чотири рази дешевше денного);
- Використовуйте побутові прилади класу А;
- Перевірте цілісність проводки, адже погані контакти – один з джерел втрат електроенергії;
- Якщо йдете з кімнати, обов'язково вимикайте світло;
- Не забувайте протирати плафони і лампочки від пилу – світло буде яскравішим;
- Використовуйте для стін і стелі фарбу світлих відтінків;
- Замініть лампи розжарювання енергозберігаючими лампами;
- Використовуйте світлорегулятори;
- Якщо вистачає природного освітлення, вимикайте освітлювальні прилади;
- Невикористані електроприлади вимикайте з розеток;
- Застосовуйте стабілізатори напруги;
- Якщо не користуєтеся мобільним комп'ютером, переводьте його в «сплячий» режим або вимикайте монітор;
- Чистіть електрочайник від накипу;

Бережіть тепло

- Встановіть на батареях регулятори тепловіддачі;
- Чи не завішуйте батареї важкими шторами і не змушуйте меблями;

• Використовуйте сучасні склопакети, щоб запобігти втраті тепла через вікна;

• Утепліть стіни енергозберігаючими матеріалами;

• теплоізолюючих підлогу;

• Утеплення лоджії і балкона дозволить скоротити тепловтрати на 30%;

• Використовуйте сучасні теплоізоляційні матеріали для дверей;

• Грамотно витрачайте воду;

• Встановіть лічильники гарячого і холодного водопостачання, щоб платити за фактичне споживання води, а не за нормативами;

• Полагодьте або замініть несправну сантехніку;

• Щільно закривайте кран;

• Вибирайте ричаговими змішувач для води, який швидше змішує воду, економлячи її;

• Не розморожувати продукти під струменем води;

Проведення комплексного енергетичного обстеження вирішує такі основні завдання: отримання об'єктивних даних про обсяг використовуваних енергетичних ресурсів; визначення показників енергетичної ефективності; визначення потенціалу енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності; розробка переліку типових, загальнодоступних заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності та проведення їх вартісної оцінки. Отримані результати відображаються в енергетичному паспорті споживача паливно-енергетичних ресурсів.

Енергетичне обстеження є ефективним засобом енергоресурсозбереження, що дозволяє визначити якість використання ресурсів, встановити місця основних втрат і намітити заходи щодо їх усунення, визначити терміни виконання і економічну ефективність.

В рамках енергетичного обстеження забезпечується надходження інформації про джерела енергопостачання установи, поточний стан систем теплопостачання, електропостачання, опалення, вентиляції, гарячого і холодного водопостачання, газопостачання; споживання теплової та електричної енергії, газу, води, а також моторного палива; візуальне та інструментальне обстеження будівель і систем теплопостачання; аналіз поточного стану енергетичних систем. Проведення аналізу та оцінки стану систем і засобів обліку енергоносіїв, їх відповідність встановленим вимогам, перевірка діючих схем контролю та регулювання енергоспоживання, аналізу обсягів споживання енергоресурсів і витрат на їх придбання допомагають виявити необґрунтовані втрати енергоресурсів з обґрунтуванням збільшення або зменшення витрати кожного виду енергетичного ресурсу, забезпечити розрахунок питомих енерговитрат та сприяти розробці переліку заходів з енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності [3].

Виявлення причин нераціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів, виявлення втрат і недоліків використання енергоресурсів. Складається перелік заходів, спрямованих на зниження рівня енергоспоживання, а саме:

– Виконання, при необхідності, внутрішнього перепланування будівлі;

– Утеплення фасадів, покрівлі, підвалу, з урахуванням можливих навантажень і впливів;

– Усунення утворення конденсату, продувань, протікань герметизація внутрішніх та зовнішніх швів, оновлення ущільнювача вікон, дверей або повна їх заміна;

– Впровадження системи автоматичного регулювання теплопостачання;

– Перехід системи опалення на черговий режим в святкові і вихідні дні, що дозволяє заощадити 8-10% тепла;

– Установка відображають екранів за радіаторами, що дозволяє заощадити близько 2% тепла;

– Герметизація виходів вентиляції, інженерних комунікацій, що дозволяє заощадити 10-15% тепла;

– Усунення дефектів і пошкоджень будівельних конструкцій, що призводять до тепловтрат;

– Відновлення, посилення , заміна будівельних конструкцій з ознаками фізичного і морального зносу ;

– Введення контролю за кранами, змивними бочками, станом стиків трубопроводів,

своєчасне усунення витоків;

– Заміна люмінесцентних, ДРЛ і ламп розжарювання на енергоекономічні, з тією ж потужністю і освітленістю;

– Складання переліку робіт по експлуатації світильників, їх чищення, заміни та утилізації;

– Проведення роз'яснювальної роботи з учнями і співробітниками про необхідність економії енергоресурсів, виключенні світла, закриття вікон, вхідних дверей.

Висновок. Впровадження заходів з енергозбереження дозволяє підвищити енергоефективність. При цьому необхідно мати безперебійне обладнання і мати змогу послужити довго у використанні. Необхідно зазначити що технологія повинна мати марку А+ , яка свідчить про те, що технологія енергозберігаюча і дозволяє заощадити фінансові кошти та ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павленко Н.М. Фінансові механізми підвищення енергоефективності вищих навчальних закладів освіти [Електронний ресурс] / Н.М. Павленко // К. –2012. Режим доступу: http://www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss10_pdf/131-133.pdf
2. Нормативно технічна документація КНУТД / Науково-технічна програма «Енергоефективність та енергозбереження» – 2014 // Режим доступу: http://biblio.co.ua/un-kalne-obladnannia-ta-normativno-tekhn-chn-dokumenti-v-knutd
3. Гончаренко І.М Реалізація потенціалу енергоефективності як напрям підвищення енергобезпеки вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Гончаренко І.М. / Вісник КНУТД №5 (79), 2014 // Режим доступу – http://vistnyk.knutd.

com.ua/files/Visnyk/Visnyk%20KNUTD_5_2014_protected.pdf
4. Бориченко О.В. Основи енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності [Електронний ресурс] / О.В. Бориченко // НТУ«КПІ», Інститут енергозбереження та енергоменеджменту / К. – 2013. Режим доступу – iee.kpi.ua/files/energy_saving.docx
5. Постанова КМУ від 1 березня 2010 р. № 243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2016 роки» // Режим доступу – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2010%D0%BF/print1456990012089470.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.477

Березіна О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Черкаського державного технологічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУР ПРОГРАМУВАННЯ ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

IMPROVEMENT OF PROCEDURES OF THE PROGRAMMING SPATIAL AND TERRITORIAL DEVELOPMENT THROUGH GLOBAL PARTNERSHIP AND INSTITUTIONAL COOPERATION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню концептуальних засад удосконалення програмування та проектування просторово-територіального розвитку на засадах глобального партнерства та інституціональної взаємодії. Здійснено аналіз проблем, що знижують ефективність програмування просторово-територіального розвитку. Окреслено етапи процесу відбору територіальних проблем, що підлягають вирішенню на програмній основі, а також уточнено процедури для кожного з цих етапів. Запропоновано відбір територіальних проблем, що підлягають вирішенню на програмній основі здійснювати спеціальними компетентними комісіями; визначено склад та функції таких комісій, методи їх функціонування. Вирішення поставленого завдання вдосконалення процедур програмно-цільового управління регіональним розвитком на засадах глобального партнерства та інституційної взаємодії пропонується шляхом створення механізму залучення зацікавлених сторін до програмування та проектування розвитку території. Здійснено поелементний опис цього механізму й уточненно загальні та специфічні принципи його побудови і функціонування.

Ключові слова: глобальне партнерство, просторово-територіальний розвиток, сталий розвиток регіону, механізм залучення зацікавлених сторін, проектування розвитку регіону.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению концептуальных основ усовершенствования программирования и проектирования пространственно-регионального развития на основе глобального партнерства и институционального взаимодействия. Проведен анализ проблем, снижающих эффективность программирования пространственно-территориального развития. Определены этапы процесса отбора территориальных проблем, которые необходимо разрешить на программной основе, уточнены процедуры для каждого из этих этапов. Предложен отбор территориальных проблем, которые необходимо разрешить на программной основе, осуществлять специальными компетентными комиссиями. Определен состав и функции таких комиссий, методы их функционирования. Решение поставленной задачи усовершенствования процедур программно-целевого управления региональным развитием на основе глобального партнерства, а также институционального взаимодействия предлагается путем создания механизма привлечения заинтересованных сторон к программированию и проектированию развития территории. Осуществлено поэлементное описание этого механизма, уточнены общие и специфические принципы его построения и функционирования.

Ключевые слова: глобальное партнерство, пространственно-территориальное развитие, устойчивое развитие региона, механизм привлечения заинтересованых сторон, проектирование развития региона.

ANNOTATION

The article is devoted to the determining of the conceptual frameworks to improve the programming and design of spatial and territorial development that based on global partnership and institutional cooperation. The problems that reduce the effectiveness of programming the spatial and territorial development analyzed in the article. The stages of the process of selection the territorial problems that need to be resolved on the program basis determined. The procedures for each of these stages specified. The selection of the territorial problems that need to be resolved on the program basis proposed to carry out with the special competent commission. The composition, functions and operation methods of such commission specified. The solution of the problem of improving procedures for program-oriented management of regional development on the basis of a global partnership and institutional cooperation proposed by creating the mechanism for stakeholder involvement in programming and design development of the territory. An element by element description of this mechanism implemented. The general and specific principles of its construction and operation specified.

Keywords: global partnerships, spatial and territorial development, sustainable development of the region, the mechanism for involving the stockholders, the design of the regional development of the region.

Постановка проблеми. Розробка програм та прогнозів розвитку є однією з основних складових частин довгострокового та середньострокового планування. Якісне планування як одна з базових функцій менеджменту є запорукою успішного управління розвитком будь-якої соціально-економічної системи незалежно від її розміру та складності. В умовах реалізації реформи державного управління та децентралізації регіональні органи управління та місцевого самоврядування, а також низка інституцій регіонального рівня набувають більше повноважень та можливостей щодо програмування просторово-територіального розвитку. Такими інституціями, насамперед, є громадські організації та об'єднання, територіальні громади, місцеві бізнес-одниниці та їх асоціації. Водночас

основними проблемами планування та програмування регіонального розвитку є визначення пріоритетними програмами і проектами таких, що не завжди / не повною мірою відображають нагальні проблеми територій; конфлікт інтересів; недостатність бюджетних коштів для реалізації відповідних програм. Саме тому залучення ресурсів (людських, інформаційних, фінансових, матеріальних та ін.) місцевих інституцій, а також міжнародних партнерів до процесів програмування просторово-територіального розвитку дає змогу не лише підвищити якість програмування, а й забезпечити вищу вірогідність виконання програм у повному обсязі. Особлива роль саме регіональних програм визначається тим, що на відміну від інших інструментів регіональної політики, які використовуються для вирішення наявних проблем (трансферти, дотації, субвенції, позики і кредити з бюджету), такі програми через свій переважно інвестиційний характер націлені на вирішення не тільки поточних, а насамперед стратегічних завдань реформування регіональної економіки, її структурної перебудови. Вирішення накопичених соціальних, економічних та екологічних проблем у регіонах можливе за умов застосування різних форм і методів регулюючого впливу на внутрішньорегіональні процеси. Програмно-цільовий метод дає змогу забезпечити комплексне вирішення регіональних проблем, урахувати все різноманіття чинників, що визначають динаміку регіонального розвитку, розширити часовий горизонт здійснення програмних завдань, передбачити довготермінові заходи, що забезпечують суттєве поліпшення ситуації в економіці і соціальній сфері регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам планування та програмування просторово-територіального розвитку присвячені робити визнаних в Україні та світі науковців: В. Геєця [1], В. Бакуменко [3], З. Варналія [2], Ю. Волкова [10], Р. Мельникова [4], П. Надолішнього [3], О. Попова [10], М. Портера [5], Є. Фащевського [8], Т. Хершберга [11], Л. Чернюк [8] та ін. Однак кризові соціально-економічні умови, а також задекларований Україною курс на реформи та сталий розвиток вимагають пошуку нових, інноваційних інструментів взаємодії для розвязання нагальнихї проблем, у тому числі у сфері програмування просторово-територіального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Чинним законодавством у цілому визначено порядок підготовки та реалізації державних цільових програм. Але норми, що застосовуються до програм національного рівня, не завжди / не повною мірою враховують специфічні особливості регіональних програм, що відрізняють їх від галузевих і функціональних (багатогалузевий комплексний характер; наявність не лише виробничих, а й соціальних проектів; необхідність урахування галузевих програм, що реалізуються на території регіону). Крім того, як показує практика, вирішення поставлених завдань (розроблених програм і проектів) за рахунок лише закладених у реалізацію цих програм державних ресурсів, дає змогу досягти, у найкращому разі, лише чверті від запланованих результатів. Більшість програм, що розробляються для території, через брак коштів реалізуються лише частково або пролонгуються через неможливість реалізації в запланованих часових рамках. Аналіз регіональних програм просторово-територіального розвитку та ходу їх виконання (на рівні регіону) показує, що в середньому на рік на один регіон припадає від 80 і більше програм (державних цільових, національних проектів, регіональних та місцевих, у тому часлі довго- та середньострокових) [6]. Із цієї кількості успіхів удається досягти лише по десятій частині, що, насамперед, викликано браком залучених ресурсів та інертністю на місцях. Саме тому розробка інструментів та механізмів програмування просторово-територіального розвитку на засадах глобального партнерства тат інституційної взаємодії дає змогу не лише підвищити якість програмування, а й забезпечити вищу вірогідність виконання програм у повному обсязі.

Мета статті полягає у визначенні концептуальних засад удосконалення програмування та проектування просторово-територіального розвитку на засадах глобального партнерства та інституціональної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес відбору територіальних проблем, що підлягають вирішенню на програмній основі, включає три основних етапи: відбір регіональних проблем, що потребують вирішення; обґрунтування можливості вирішення проблем програмним методом; незалежна експертна оцінка доцільності вирішення проблем таким методом [10; 11].

Відбір проблем включає в себе такі процедури: комплексне вивчення прийнятої концепції та прогнозів функціонування економіки регіону; визначення вузьких місць у господарстві регіону, що породжують проблемні ситуації (фіксація незадоволеності потребою, розрив між бажаним і досягнутим рівнями розвитку та ін.); виділення та опис проблем, що вимагають невідкладного рішення; структурний якісний аналіз виділених проблем (виявлення супідрядних означених проблем; розгляд проблем, що підлягають вирішенню, пов'язані із сукупністю вже розв'язуваних регіональних завдань).

Обґрунтування можливості вирішення проблем програмним методом включає: розробку рекомендацій про об'єктивні можливості вирішення проблем програмно-цільовим методом (виявлення наявності у проблем програмних ознак: кінцевого терміну реалізації, локалізації проблемного об'єкта, неможливості розв'язання проблем у задані терміни іншими методами і за допомогою інших форм управління та ін.); аналіз переваг і недоліків використання програмного

методу для усунення виявлених проблемних ситуацій стосовно умов регіону; узагальнення та систематизація накопиченого в регіоні досвіду застосування програмного методу; оцінку можливості використання програмного підходу в регіоні в умовах ринкових відносин.

Експертна оцінка доцільності вирішення проблем програмним методом містить такі процедури: попередня ресурсна оцінка кожної з пропонованих до вирішення проблем (потреба у фінансових, матеріально-технічних, природних, трудових, інформаційних і часових ресурсах); визначення ресурсних можливостей регіону і зіставлення їх із потребами для вирішення проблем; розрахунок корисної результативності вирішення кожної з проблем, конкретизація кінцевих результатів; визначення соціально-економічної ефективності реалізації проблем програмним методом; формування переліку проблем, орієнтованих на програмну розробку, обґрунтування головних цілей програм; ранжування проблем для програмування за значимістю та пріоритетністю, формування каталогу проблем; прийняття рішення про розробку конкретних програм.

Відбір територіальних проблем, що підлягають вирішенню на програмній основі, повинен здійснюватись спеціальними компетентними комісіями, що формуються з фахівців регіональних органів управління та місцевого самоврядування, представників бізнесу та громадськості адміністративно-територіальної одиниці. Відбір слід здійснювати за допомогою формальних і неформальних методів якісного аналізу за прийнятими критеріями з використанням механізму обговорення і прийняття колегіальних рішень.

Вирішення поставленого завдання вдосконалення процедур програмно-цільового управління регіональним розвитком на засадах глобального партнерства та інституційної взаємодії пропонується шляхом створення механізму залучення зацікавлених сторін до проектування розвитку території. Зацікавлені сторони, або стейкхолдери, яких слід залучати до процесу програмування просторо-територіального розвитку, буде наведено нижче.

Дослідження практики управління великими регіональними програмами та проектами дали змогу виявити низку найбільш значущих причин їх невідповідної реалізації. Передусім це відсутність довіри між учасниками, які, по суті, мають стати у проекті чи програмі партнерами. Довіру можна визначити як очікування від партнера надійності щодо своїх зобов'язань, передбачуваності поведінки. Зміцненню довіри і прозорості сприяє послідовний і безперервний прояв відкритості, щирості й обов'язковості. Зміцнення довіри – необхідний крок під час створення і становлення мультикультурних і географічно розосереджених команд, характерних для великих регіональних програм і проектів.

Другим за значимістю проблемним чинником є стереотипи – надмірні узагальнення, які, з одного боку, допомагають осмислити те, що відбувається навколо, але з іншого – заважають об'єктивності, оскільки спираються на виборчі думки і фрагменти інформації, відповідні вже існуючим уявленням. Стереотипи з боку партнерів можуть бути засновані на їх професійних і культурних відмінностях, а також на попередньому досвіді, як негативному, так і позитивному.

Третій за силою фактор – невірні очікування – рушійна сила проектів і програм. Одним з основних факторів, що викликають комунікаційні збої або провал проектів, є різниця між результатами, яких, на думку учасників, можна очікувати, і тими результатами, які вони фактично отримують або вважають, що отримали. Без гармонізації цілей, що влаштовують усі сторони, і без чіткого визначення відповідних цим цілям завдань залишається велика невизначеність щодо того, що вважає за доцільне кожна сторона. Різні учасники кооперації мають різні уявлення або надії (іноді навіть не до кінця щодо очікуваної програми/проекту. За розбіжності очікувань часто виникає ситуація, коли партнери не розуміють логіку дій іншої сторони. Виражені і реальні інтереси та відповідні їм очікування часто істотно відрізняються, учасники їх просто приховують, тому для досягнення успіху слід запустити механізм управління взаємовідносинами партнерів на основі гармонізації їх інтересів.

У розробках із питань відносин із зацікавленими сторонами [4; 11] увагу приділено розгляду питань управління відносинами з акціонерами (корпоративне управління), клієнтами, постачальниками, суспільством у цілому, співробітниками. У більшості публікацій [2; 8–10] відображено досить загальні підходи до управління відносинами зі стейкхолдерами. Сучасні системи управління програмами та проектами регіонального розвитку можуть бути ефективними тільки тоді, коли вони адаптовані до динаміки як зовнішньогоо, так і внутрішнього середовища регіону і забезпечують своєчасні зміни всіх процесів для реалізації нових проектів, що використовують нові можливості чи мінімізують загрози та ризики.

До основних груп зацікавлених сторін проектів і програм територіально-просторового розвитку слід віднести такі.

1. Інститути влади, мета яких полягає в подоланні диференціації населення за рівнем життя і територій за рівнем економічного розвитку. На всіх стадіях життєвого циклу проектів і програм інститути влади здійснюють діагностику всіх аспектів реалізації програм/проектів із метою виявлення основних тенденцій розвитку окремих галузей і кластерних утворень, головним результатом чого є поінформованість про характер і темпи розвитку окремих терито-

рій, комплексів і підкомплексів, а також про ефективність взаємодії всіх суб'єктів регіональної економіки. Суб'єктами проведення моніторингу програм/проектів на рівні регіональних інститутів влади виступають органи регіонального управління, місцевого самоврядування, статистики; вищі навчальні заклади та науково-дослідні інститути відповідного профілю, які отримують замовлення на проведення досліджень щодо стану та виявлення тенденцій просторово-територіального розвитку.

2. Друга група зацікавлених сторін – бізнес-інституції, інтереси яких полягають у розвитку підприємницького середовища, ринків збуту і перспективних ринків продукції та комплектуючих, ринкових «ніш», зростання конкурентоспроможності регіону в різних географічних сегментах. Учасниками проектів і програм можуть виступати: безпосередньо самі підприємницькі структури (окремі суб'єкти господарювання; об'єднання та асоціації підтримки підприємців; консалтингові та рейтингові агентства; науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади).

Цілями-інтересами реалізації програм і проектів просторово-територіального розвитку для бізнесу є розвиток підприємницького середовища регіону, інфраструктурної забезпеченості і ступеня державного втручання, яке може характеризуватися як стимулюючими ефектами, так і обмежуючими.

3. Інвестори – третя група учасників програм і проектів, яка зацікавлена, насамперед, у зниженні ризиків під час здійснення інвестиційних проектів, а також можливостей їх нівелювання. Крім того, для інвесторів важливо виявити потенційні стимули для розміщення інвестиційних ресурсів, що надаються владними інститутами або зумовлені природно-ресурсним, кадровим та інноваційним потенціалом території. Взаємовідносини повинні передбачати зворотний зв'язок із державою, який, своєю чергою, може стимулювати створення наукових центрів інноваційного розвитку, ініціювати проведення форумів, конференцій, виставок інноваційних проектів із метою доведення інформації до кінцевих інвесторів.

4. Громадськість (населення). Ця група зацікавлених осіб може бути поділена на чотири підгрупи за характером комунікаційної поведінки: населення, що реагує на всі проблеми, тобто проявляє активність з усіх питань; байдуже (індиферентне) населення, що не проявляє активності ні з яких проблем; населення, зосереджене навколо однієї проблеми, тобто активне щодо однієї або обмеженої кількості взаємопов'язаних проблем; населення, зосереджене на гострих проблемах, яке починає активно діяти після того, як завдяки ЗМІ проблема вже відома практично всім і стала предметом широкого обговорення в суспільстві (наприклад, падіння народжуваності в країні). Саме комунікативний характер поведінки визначає можливість використання того чи іншого інструменту залучення громадськості, наприклад проведення навчальних тренінгів і семінарів, фокус-групи, телефонні опитування, анкетування населення, «гарячі телефонні лінії», публікації в пресі.

5. Міжнародні інституції (представництва міжнародних інститутів глобального рівня (наприклад, ООН), благодійні фонди, донорські організації), метою (інтересами стосовно окремої адміністративно-територіальної одиниці) яких є сприяння суспільному розвитку та підвищення рівня й якості життя населення. Як приклад такої діяльності міжнародних інституцій розглянемо Спільний проект ПРООН/ЄС «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (МРГ) – це довготривала і комплексна ініціатива зі зміцнення потенціалу, спрямована на пропагування сталого місцевого розвитку в Україні. Проект підтримує врядування за участі громад та ініціативи, впроваджувані громадами, щоб покращати умови проживання людей у сільській і міській місцевості по всій країні. МРГ приділяє особливу увагу відновленню соціальної та комунальної інфраструктур у пріоритетних сферах охорони здоров'я, екології, управління водними ресурсами, покращання управління житловим сектором, енергоефективності і місцевого економічного розвитку [7].

Від самого початку проект МРГ установив співпрацю з 24 областями, 201 районами, 800 сільськими радами і 25 містами. У рамках проекту приблизно 4 000 осіб уже пройшли підготовку щодо впровадження підходу до місцевого розвитку, орієнтованого на громаду.

Фаза I Проекту МРГ розпочалася в 2008 р., друга – у червні 2011 р. Упродовж цих двох фаз покращалися медичні послуги, доступ до чистої води й утилізація сміття, навчальне середовище і безпека населення, що було досягнуто шляхом упровадження проектів громад за участі самих громад: модернізація 1 323 шкіл/дитсадків, 599 закладів охорони здоров'я, 110 проектів із водопостачання, 17 – із захисту довкілля, 556 – з енергоефективного вуличного освітлення та 27 інших ініціатив [7].

У третій фазі Проект продовжує підтримувати традиційні сфери, зокрема енергоефективність, охорону здоров'я, довкілля і водопостачання у сільській місцевості, а також упроваджується новий компонент із розвитку міст. МРГ надалі сприятиме розвитку малих ферм і нефермерського бізнесу в сільській місцевості. Проект підтримуватиме уряд України у розробці політичних принципів у сфері децентралізації та ділитиметься інноваційними підходами та прогресивними практиками з врядування за участі громад і місцевого сталого розвитку із залученням громад за допомогою центру управління знаннями і навчальних курсів у 33 обласних університетах [7].

Станом на 31 грудня 2015 р. було затверджено 133 мікропроекти у сфері енергоефек-

тивності, 351 – енергозбереження, 48 – охорони здоров'я, 31 – водопостачання і 25 – економічного розвитку села, що в цілому становить 543 мікропроекти. Понад 1,9 млн. осіб у сільських громадах відчують переваги від упровадження третьої фази проекту МРГ. Окрім того, майже 57 000 жителів міст відчують перевагу від упровадження 206 ініціатив із розвитку міських громад. На основі методології МРГ-ІІІ уже створено 47 кооперативів [7]. 17 із 35 університетів, що входять у національну освітню мережу ВНЗ-партнерів проекту МРГ, включили методологію МРГ у свої навчальні програми, створено 20 ресурсних центрів у ВНЗ-партнерах [61].

Успішність глобального партнерства та інституційної взаємодії в процесі програмування просторово-територіального розвитку заснована на дотриманні таких вимог: наявність єдиної понятійної бази як основи спільної мови спілкування (стратегія, стратегічний план, місія, бачення, мета, точки зростання, результативність, ефективність); визнання права кожної зі сторін діалогу на власну точку зору; завершеність кожного з етапів діалогу у формі документа, постанови, проекту, програми, що дає змогу переходити до вирішення наступної проблеми.

Склад запропонованого механізму залучення зацікавлених сторін до програмування та

Таблиця 1

Механізм залучення зацікавлених сторін до програмування та проектування просторово-територіального розвитку

Назва	Інструментарій	Дії	Очікувана реакція стейкхолдерів
Визначення рівня зрілості та цілей розвитку	Параметричний та аналітичні методи	Оцінка рівня та визначення цілей управління взаємовідносинами	Зворотній зв'язок за специфічними цілями стейкхолдерів
Ідентифікація стейкхолдерів програми / проекту	Анкетування, ділові зустрічі із зацікавленими особами, семінари, мозковий штурм	Формування реєстру стейкхолдерів Збір уточнюючої інформації Визначення інтересів, типів і напрямів зв'язків	Ідентифікація стейкхолдерами своєї позиції щодо організації (інтерес, управління, характер взаємозв'язків)
Класифікація стейкхолдерів, призначення відповідальних	Параметричний та аналітичні методи, рейтингування	Ранжування стейкхолдерів за такими ознаками: влада, ступінь участі, відсів неістотних стейкхолдерів. Закріплення відповідальних за групи стейкхолдерів	Лояльне прийняття статусу і відповідального
Стейкхолдери	Матричний аналіз	Комунікації залежно від типу стейкхолдерів	Вибрані стратегія та тактика
Реалізація рішень			
Оцінка ефективності стратегії взаємодії зі стейкхолдерами	Змістовний параметричний аналіз	Отримання зворотного зв'язку, оцінка ефективності. Прийняття рішень про коригувальні дії	Позитивна оцінка траєкторії розвитку відношень. Підтримка корегуючих дій
Визначення рівня зрілості та цілей розвитку	Параметричний і аналітичні методи	Оцінка рівня розвитку. Визначення цілей розвитку	Зворотній зв'язок за цілями стейкхолдерів
Ідентифікація стейкхолдерів	Анкета, конференції, семінари, мозковий штурм	Формування списку стейкхолдерів. Збір уточнюючої інформації. Визначення стейкхолдера, типів і напрямів зв'язків	Ідентифікація стейкхолдером своєї позиції щодо організації
Класифікація і категоризація стейкхолдерів, призначення відповідальних	Параметричний аналіз	Ранжування стейкхолдерів за такими ознаками: влада, ступінь участі, невідкладність взаємодії. Відсіювання неістотних та закріплення основних стейкхолдерів	Лояльне прийняття статусу й основного виконавця проекту
Вибір стратегій взаємодії зі стейкхолдерами	Позиціонування	Вибір стратегії взаємодії за такими ознаками: рівень інтересів, впливу; потенційні загрози, потенціал співробітництва; стадія зрілості	Готовність розвивати взаємовідносини на основі встановленої стратегії
Вибір стратегії комунікації зі стейкхолдерами	Позиціонування, змістовний, параметричний аналіз	Визначення ефективної стратегії комунікації залежно від типу стейкхолдерів	Готовність до комунікації на основі стратегії і тактики
Оцінка ефективності стратегії взаємодії зі стейкхолдерами	Змістовний, параметричний аналіз	Отримання зворотного зв'язку, оцінка ефективності рішень, коригуючі дії	Позитивна оцінка траєкторії розвитку взаємовідносин. Підтримка корегуючих дій

проектування розвитку території представлений у табл. 1, де функціонування та інструментарій системи залучення відображають засоби та мотиви впливу, стадія управління відносинами визначає адекватну сукупність організаційних та економічних компонентів, а очікувана реакція зацікавлених сторін відображає результати мотиваційної діяльності.

До загальних принципів побудови і функціонування механізмів залучення зацікавлених сторін до програмування просторово-територіального розвитку (системність, наявність зворотного зв'язку, цілепокладання та ін.) на основі аналізу особливостей управління відносинами органів управління проектами та програмами регіонального розвитку зі стейкхолдерами додамо конкретизовані специфічні принципи, що враховують специфіку цих зацікавлених сторін. Це принципи: проактивності (можливість попереджувального впливу на зацікавлені сторони, щоб уникнути перетворення потенційних загроз у реальні проблеми реалізації програм і проектів; гуманності; у відносинах зі стейкхолдерами враховуються не тільки їх явно виражені інтереси, а й побажання); ефективності, що реалізується через управління співвідношенням вкладу та ступеня задоволеності стейкхолдерів; взаємовідносин зі стейкхолдерами (повноти складу, відкритості комунікацій, взаємозалежності, мінімізації ризику, визнання можливих конфліктів).

Висновки. Програмування просторово-територіального розвитку окремої адміністративно-територіальної одиниці локального та регіонального рівнів є невід'ємною узгодженою частиною програмування розвитку країни та економічного району. Водночас розроблені програми та проекти набувають змісту і значення як інтегруючі індикативні документи для мікроекономічних одиниць самого регіону й орієнтують інші господарські суб'єкти різного масштабу із зовнішнього середовища (ТНК, інтеграційні союзи й альянси, міжнародні організації тощо). Ієрархічна декомпозиція проектів, їх портфелів, а також програм регіонального розвитку здійснюється відповідно до визначених пріоритетів розвитку регіону, які, своєю чергою, встановлюються за допомогою відповідного процесу оптимізації.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть присвячені проблемам реалізації запропонованого механізму програмування просторово-територіального розвитку, використання інструментів інституційної взаємодії та глобального партнерства для забезпечення сталого розвитку, використання технологій проектного менеджменту для вдосконалення процесу програмування та проектування регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Геєця. – К. : Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
3. Бакуменко В.Д., Надолішній П.І. Державне управління: основи теорії, історія і практика : [навчальний посібник] / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2009. – 394 с.
4. Мельников Р.М. Теоретические основы регулирования регионального развития: зарубежные подходы и возможность их использования в российских условиях : [монография] / Р.М. Мельников. – М. : РЛГС, 2007. – 250 с.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Атика,2006. – 608 с.
6. Проблеми сталого розвитку суспільства: погляд очима різних поколінь : [монографія] / За заг. ред. О.Ю. Березіної, Ю.В. Ткаченко ; Національна мережа ВНЗ-партнерів спільного Проекту ЄС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» ; Черкаський державний технологічний університет. – Черкаси : Чабаненко Ю.А., 2016. – 714 с.
7. Проект ПРООН/ЄС «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.undp.org/content/ ukraine/uk/home/operations/projects/human_development/project_sample111/.
8. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування / Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, Т.В. Пепа [та ін.]. – К. : РВПС України НАН України, 2010. – 387 с.
9. Регион: к новому качеству управления / Под ред. Ю.Н. Алексеева, А.Н. Падучина. – М. : Луч, 2007. – 320 с.
10. Регионоведение / Под ред. Ю.Г. Волкова и А.В. Попова. − Ростов н/Д, 2007. – 696 с.
11. Hershberg T. Regional cooperation: Strategies and incentives for global competitiveness and urban reform / T. Hershberg // National Civic Review. – 1996. – V. 85, № 2. – P. 25–30.

УДК 378

Жученко А.М.
кандидат економічних наук,
віце-президент Консорціуму компаній «СНТ»

ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN MODERN ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено різні наукові підходи до визначення поняття «сталий розвиток». Розглянуто точки зору різних провідних вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення поняття «сталий розвиток економіки». Визначено відмінності у поняттях «стійкий розвиток» та «сталий розвиток». Розкрито сутність стійкості та сталого розвитку як наукових категорій. Проаналізовано концепції стійкого розвитку регіону. Досліджено їх сутність та вплив на розвиток територій.

Ключові слова: сталий розвиток, стійкий розвиток, концепція, регіон, капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы различные научные подходы к определению понятия «устойчивое развитие». Рассмотрены точки зрения различных ведущих отечественных и зарубежных ученых относительно определения понятия «устойчивое развитие экономики». Определены различия в понятиях «стойкое развитие» и «устойчивое развитие». Раскрыта сущность стойкости и устойчивого развития как научных категорий. Проанализированы концепции устойчивого развития региона. Исследованы их сущность и влияние на развитие территорий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, устойчивое развитие, концепция, регион, капитал.

ANNOTATION

This article explores the different scientific approaches to the definition of "sustainable development". We consider the perspective of various leading domestic and foreign scholars on the definition of "sustainable economic development". Identify the differences in terms of "persistent" and "sustainable" development. The essence of resilience and sustainable development as the scientific categories. The analysis of the concept of sustainable development. Studied their nature and impact on the area.

Keywords: sustainable development, sustainable development, a concept, a region capital.

Постановка проблеми. Одним зі стратегічних завдань розвитку України в сучасній економіці є забезпечення сталого розвитку країни та кожного її регіону. Термін «сталий розвиток» (sustainable development) був закріплений у 1987 р. на Конференції ООН по навколишньому середовищу і розвитку, де сталий розвиток було визначено як розвиток суспільства, який задовольняє справжні потреби без нанесення шкоди майбутнім поколінням [8]. Найбільш точне визначення курсу сталості розглядається в доповіді Гру-Харлем Брутланд, в якій відображено, що сталим можна назвати такий розвиток, який веде до мінімізації негативних наслідків виснаження природних ресурсів і забруднення навколишнього природного середовища для майбутніх поколінь у результаті соціально-економічного розвитку покоління, яке зараз проживає на планеті. Сталий розвиток передбачає створення такої системи, яка забезпечувала б на довгостроковій основі не тільки високий рівень життя, а й високий рівень її якості, не можна назвати систему такою, що розвивається, якщо в ній не примножується капітал (засоби виробництва, нерухомість тощо) і виснажуються природні багатства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення сталого розвитку на регіональному рівні розглядалися в роботах вітчизняних та закордонних учених: Г.-Х. Брутланда, Дж. Кларка, А.Л. Гапоненка, Н. Ларіна, Л.Н. Швецова, Л.І. Абалкіна, Й. Шумпетера, Н.Д. Кондратьєва, С.І. Валянского, Д.В. Калюжного, Л.І. Пемірова, В.В. Воробйова, В.І. Вернадського, Н.Н. Мойсеєва, В.І. Данилова-Дапільяна та ін.

Актуальність проблеми, теоретична, методологічна та практична значимість питань удосконалення управління розвитком регіону з метою забезпечення його стійкого розвитку визначили вибір теми даного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні різних підходів до визначення поняття «сталий розвиток економіки».

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині поняття «стійкість» і «сталий розвиток» застосовуються для характеристики різних сторін життя суспільства: економічно сталий розвиток, стійкість розвитку АПК, стійкість функціонування підприємства тощо. Однак необхідно зазначити, що причини такого широкого використання даних понять зумовлені не стільки їх універсальністю, скільки суперечливістю, нерозробленістю концепцій сталого розвитку, недоліками релевантної інформації для кількісного вимірювання ступеня стійкості або нестійкості процесу розвитку. Дані поняття розглядаються в різних областях наукового знання: механіці як здатність тіла під час руху протистояти впливам ззовні; термодинаміці як якість, що полягає в ослабленні впливу зовнішніх збурень; генетиці як обґрунтування механізму стійкості видів живої природи тощо [3]. Розкриття сутності стійкості та сталого розвитку як наукових категорій передбачає обґрунтування їх місця в системі управління, визначення законів і закономірностей процесів розвитку, виявлення механізмів, які використовуються, ресурсів, факторів стійкого розвитку.

Стійкість у теорії організації визначається як здатність системи функціонувати в станах, щонайменше близьких до рівноваги, в умовах

постійних зовнішніх і внутрішніх впливів [13]. Виділяють два роди стійкості: стійкість першого роду називають властивістю системи знову повертатися в початковий стан після виходу зі стану рівноваги; стійкість другого роду передбачає після виходу зі стану рівноваги перехід системи до нового рівноважного стану. Стійкість першого роду відповідає статичній рівновазі, стійкість другою роду – динамічній рівновазі, які зумовлюються статикою явищ і динамікою процесів, що відбуваються в складних соціально-економічних системах. Уперше дослідження економічних систем в статиці і динаміці було виділено американським економістом Дж. Кларком. Для статики типовими є незмінна статична рівновага, що не відображає зміну явищ у часі і (або) просторі, тоді як динаміка вивчає явища в процесі їх зміни в часі і просторі.

Рівновага є більш вузьким і чітко визначеним поняттям порівняно зі стійкістю і при цьому є однією з її неодмінних умов. Природна рівновага являє собою стан динамічного балансу (гомеостазу), тобто безперервного матеріально-енергетичного поновлення з відносним збереженням основних якісно-кількісних характеристик, які поступово змінюються в еволюційному, історичному та індивідуальному планах аж до переходу в якісно інший стан або фазу дисбалансу, що означає руйнування [9].

Здатність системи зберігати стійкість має кордони. Якщо умови зовнішнього середовища виходять за межі, в яких система з даною структурою стійко функціонує, то відбувається порушення функціонування, а за більш сильних впливів відбуваються структурні зміни. Отже, для будь-якої системи існує область стійкості, положення кордонів якої змінюється з еволюцією системи. У зв'язку із цим нині широкого поширення набула теорія катастроф, яка базується на формуванні структурно стійких, еволюціонуючих у часі, динамічно трансформованих систем. Катастрофа розглядається як фактор збереження і розвитку системи, що визначає морфологію процесу і водночас пов'язана з руйнуванням системних властивостей.

Із поняттям стійкості пов'язано поняття живучості, яка визначається як здатність системи пристосовуватися до заданої області значень параметрів і адаптації, які зумовлюють пристосованість до змін у зовнішньому середовищі на основі зміни структури або функції системи. Критерії адаптації системи характеризують не тільки пристосованість до зміни своєї структури або до постійно змінних умов, але й наявність резервних ресурсів для таких перебудов.

Стійкість є універсальною властивістю різних типів систем – економічних, технічних, біологічних, у тому числі територіальних – і полягає в їх здатності ефективно виконувати внутрішні і зовнішні функції, незважаючи на негативний вплив екзогенних і ендогенних факторів. Стійкість територіальних систем, згідно з А.Л. Гапоненко, визначається як відносна незмінність основних параметрів територіальної соціально-економічної системи, її особливість зберігати їх у заданих межах під час бурхливих впливів ззовні і зсередини [12].

Із точки зору В.Н. Ларіна і Л.Н. Швецова, стійкість – найважливіша ознака територіального розвитку, що передбачає збереження умов відтворення потенціалу територій (його соціального, природно-ресурсного, екологічного, господарського та інших складників) [10]. Л.І. Абалкін визначає стійкість національної економіки виходячи з критеріїв безпеки, стабільності, здатності одночасно вирішувати проблеми стабілізації і розвитку [1]. Таким чином, стійкість розуміється як властивість або якість, що визначає здатність регіональної системи перебувати в стані динамічної рівноваги за наявності зовнішніх і внутрішніх впливів.

Стійкість може бути властива не тільки фіксованому стану регіональної системи, але й її змінам. Як основні види такої стійкості можна виділити:

– стійкість розвитку, що характеризується систематичним збільшенням результату не нижче допустимого мінімуму і не вище об'єктивно детермінованого максимуму;

– перманентну стійкість, коли зміни, у тому числі позитивні, відбуваються лише епізодично і недовго;

– гіперстійкість, тобто стан, коли регіони малосприйнятливі до розвитку, але здатні адаптуватися до змін, у тому числі й до позитивних [6].

Розвиток будь-якого об'єкта – це особливий вид змін, що відрізняється необоротністю й якісними перетвореннями, що приводять до виникнення його нового стану, який визначається як процес закономірних змін, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [4]. Згідно з Й. Шумпетером, під розвитком розуміються такі зміни господарського кругообігу, які економіка сама породжує, тобто тільки випадкові зміни, покинуті напризволяще, і не проводяться в дію імпульсами ззовні середовища. «Якби раптом з'ясувалося, що подібних самовиникаючих в економічній сфері причин для змін не існує і що феномен, який ми на ділі називаємо господарським розвитком, ґрунтується лише на змінах показників і на все більшій адаптації економіки до них, ми мали б повне право говорити про повну відсутність економічного розвитку» [14].

У зв'язку із цим уважаємо за доцільне виділити поняття «стійке зростання» і «сталий розвиток». Стійке зростання означає чітко певний позитивний вектор зміни кількісних параметрів, тоді як сталий розвиток допускає не тільки позитивні значення зростання, але й нульові, мінусові значення, які в кінцевому підсумку перекриваються позитивними значеннями зростання, отже, амплітуда ростових

коливань за сталого розвитку значно більша. Очевидно, що стійке зростання, що лежить в основі стійкого розвитку, може здійснюватися лише дискретно, тому через певний проміжок часу стійке зростання трансформується в стійкий розвиток. При цьому вектор руху за досить тривалий період часу, незважаючи на негативні і нульові значення, матиме в цілому позитивну спрямованість.

Істотний внесок у вивчення розвитку економічних систем зробив Н.Д. Кондратьєв, який розмежував динамічні процеси зміни економічних елементів у часі та просторі і виділив їх кількісні й якісні зміни [9], внаслідок чого були виділені три типи законів і закономірностей: статичні, динамічні і генетичні. Закони статики розкривають структуру, внутрішні і зовнішні взаємодії досліджуваного предмета про стан спокою і статично рівноважного руху. Закономірності динаміки проявляються в періоди порушення рівноваги, коли відбуваються якісні зрушення в пропорціях складових елементів системи і між елементних зв'язків, перелом у траєкторії руху. Пізнання цих закономірностей допомагає з'ясувати передумови системних криз і оптимізувати шляхи виходу з них. Закономірності генетики розкривають механізми спадковості, мінливості і відбору в динаміці соціальних систем, визначають межі їх трансформації.

Використання наукових законів і закономірностей у практиці прикладних досліджень і розробок знаходили свій вияв:

– у принципах, до яких зазвичай належать засновані на законах або закономірності вихідні положення, постулати тієї чи іншої теорії, вчення, правила розробки;

– у технологіях (виробничих, інформаційних, освітніх);

– у методах (економічних, соціальних, організаційних);

– у концепціях, тобто в укрупненому системологічному описі об'єктів дослідження або розробки [2].

На думку С.І. Валянского та Д.В. Калюжного, поняття «стійкість» і «розвиток» суперечать одне одному, оскільки «розвиток у принципі не може бути стійким» [9]. Проте розвиток є окремим випадком руху, коли зростають складність, рівень організації системи, зменшується її ентропія. Можна погодитися з думкою Л.І. Пемірова, що розвиток (країни, регіону, соціальної групи, економічної системи тощо) у певний період часу є стійким, якщо він зберігає певний інваріант, тобто не змінює, не ставить під загрозу будь-яку властивість, об'єкт, ставлення [11].

В.В Воробйов визначає сталий розвиток як єдиний процес, що забезпечує оптимальний розвиток галузей економіки, повну зайнятість населення і зростання його рівня життя на основі раціонального використання природних ресурсів за дотримання екологічних обмежень, спрямованих на збереження природних комплексів країни та її регіонів для майбутніх поколінь. Екологічний зміст сталого розвитку бере свій початок у працях В.І. Вернадського, який зробив фундаментальний висновок про те, що між усіма живими і неживими частинами Земної кулі йде безперервний матеріальний і енергетичний обмін, який у процесі часу виражається закономірними змінами та безперервно прагне до стійкості та рівноваги [5]. Спираючись на висновок про те, що людство може існувати на планеті тільки у вузькому діапазоні параметрів біосфери, Н.Н. Мойсеєв сталий розвиток розуміє як стратегію перехідного періоду до такого стану природи і суспільства, який можна охарактеризувати термінами «коеволюція» або «епоха ноосфери». Для цього, на думку академіка, слід у першочерговому порядку вивчити способи узгодження законів управлення сучасним суспільством із законами природи.

В.І. Данилов-Дапільян, кажучи про уточнення поняття «сталий розвиток», стверджує, що «скільки б не претендували на нього економісти, соціологи, культурологи та фахівці різних інших областей, «сталий розвиток має і походження, і зміст переважно екологічний» [7]. В основу визначення сталого розвитку покладено поняття «господарська ємність біосфери». Дійсно, із порушенням господарської ємності і цілісності біосфери забезпечити стійкий розвиток неможливо, але неправомірним є аналіз даного поняття тільки з позиції екологічного превалювання.

Таблиця 1.

Концепції стійкого розвитку

Назва	Зміст	Обмеження
Концепція «слабкої стійкості»	Стійкість має на увазі не зменшення споживання на душу населення, яке залежить від змін в часі величини запасів капіталу. У загальному випадку господарюючі суб'єкти намагаються максимізувати рівень власного стану за технологічних, ресурсних та інституційних обмежень	Допускається погіршення стану навколишнього середовища, зменшення непоновлюваних ресурсів за збільшення компенсаційних інвестицій на користь майбутніх поколінь
Концепція «сурової стійкості»	Стійкий розвиток визначається як максимальний розвиток, який може бути досягнутий без зменшення активів природного капіталу нації, еластичність заміни виробничого та природного капіталу дорівнює нулю	Допускаються нульові чи негативні темпи соціально-економічного розвитку
Еколого-економічна концепція	Стійкий розвиток розглядається з позиції єдності процесу виробництва економічних благ та процесу збереження умов життєздатності в регіоні, споживання природного капіталу, повинно обмежуватися жорсткими умовами	Не розглядається можливість заміни природного капіталу технічним

Під час розгляду поняття «сталий розвиток» необхідно орієнтуватися на процесний підхід, згідно з яким сталий розвиток визначається як процес, механізм управління яким забезпечує досягнення поставленої мети. Також необхідно зазначити, що регіональна система виходячи з об'єктивної реальності економічних законів розвивається циклічно, ґрунтуючись на переході з одного стану в інший. Траєкторія циклічного руху характеризується послідовною зміною фаз, а між двома суміжними циклами знаходиться перехідний період. Однак під впливом зовнішніх і внутрішніх впливів система може відхилитися від заданої траєкторії руху, що породжує виникнення ситуацій невизначеності.

У зарубіжній економічній літературі проблему сталого розвитку пов'язують, як правило, з управлінням капіталом, у тому числі природним [3]. Через різноманітність структури останнього за визначенням ключового індикатора сталого розвитку виділяють концепції «слабкої стійкості», «суворої стійкості» і еколого-економічну концепцію сталого розвитку, які представлені в табл. 1.

Дані концепції інтерпретують об'єктивну суперечність між матеріально-речовою базою виробництва, темпами економічного розвитку, обмеженнями з боку природного середовища, а також суспільними потребами, що мають тенденцію зростати безмежно. Водночас проблема обмежень кожної вирішується:

– технічними заходами, такі як зменшення викидів у навколишнє середовище наявними виробничими одиницями без зниження обсягів виробництва благ і послуг;

– стимулюванням використання відновлюваних природних ресурсів як альтернативи невідновлюваних ресурсів;

– заходами, що дають змогу заміщати небезпечні види діяльності на екологічно менш небезпечні;

– зменшенням обсягів економічної діяльності (проміжного виду сировини, матеріалів, енергії).

У майбутньому необхідно відмовитися від стратегії виживання сильнішого на користь сталого розвитку, коли прогрес здійснюється не за рахунок використання природних ресурсів, а через розвиток технології і підвищення продуктивності, що є громадською доктриною і відбивається на стратегічних планах і концепціях різних територіальних утворень.

Висновки. Таким чином, стійкість як специфічна якість досягається в результаті подолання дії різних факторів і не є даністю на тривалий період часу. Процес сталого розвитку можна уявити як послідовність циклів еволюційної зміни станів усередині циклу із стрибкоподібним переходом стану в кінці циклу на новий якісний рівень, що означає новий цикл розвитку. Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що стійкість і сталий розвиток є керованими й є об'єктивні і суб'єктивні механізми, алгоритми і технології, що дають змогу регулювати ці процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 4–13.
2. Белых А.К. Управлении и самоуправление. Социалистическое управление: сущность и перспективы развития / А.К. Белых. – Л. : Наука, 1972. – 320 с.
3. Блам И.Ю. Устойчивое развитие: основные теоретические проблемы / И.Ю. Блам // Регион: экономика к социология. – 2000. – № 2. – С. 103.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А.К. Азрилияна ; 5 изд. – М. : Институт новой экономики, 2002.
5. Вернадский В.И. Живое вещество и биосфера / В.И. Вернадский. – М. : Наука, 1994. – 669 с.
6. Гапоненко А.Л. Развитие региона: цели, закономерности, методы управления : монография / А.Л. Гапоненко, В.Г. Полянский. – М. : РАГС, 2009. – 128 с.
7. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ) / В.И. Данилов-Данильян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – С. 123–135.
8. К успешному развитию населенных пунктом и регионе ЕЭК / Европейская экономическая комиссия. – Женева : ООН, 1996. – 35 с.
9. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
10. Лексип В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексип, А.П. Швецов. – М. : УРСС, 2000. – 368 с.
11. Немирод Л.А. Управление функционированием и развитием региональной экономической системы / Л.Л. Немирод, С.В. Боженко. – Кострома, 2000. – 260 с.
12. Общий и специальный менеджмент / Под ред. Л.Л. Гапоненко. – М. : РЛГС, 2002. – 568 с.
13. Теория организации / Под ред. В.Г. Алиева. – М. : Луч, 1999. – 416 с.
14. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

УДК 330.341.4

Ящишина І.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: СТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF THE REGION: STRUCTURA FND TENDENCIES OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено роль науково-технічного потенціалу у забезпеченні інноваційного розвитку економіки регіону. Здійснено оцінку стану та тенденцій розвитку науково-технічного потенціалу Хмельницької області в розрізі функціонування освітньої і наукової сфери. Виявлено місце області серед регіонів України за деякими складовими науково-технічного потенціалу. Означено чинники, які стримують розвиток науково-технічного потенціалу регіону та зумовлюють диспропорції у його структурі. Наведено основні напрями подолання виявлених негативних тенденцій розвитку та структурних диспропорцій науково-технічного потенціалу Хмельницької області.

Ключові слова: науково-технічний потенціал, складники науково-технічного потенціалу, освіта, наука, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Определена роль научно-технического потенциала в обеспечении инновационного развития экономики региона. Осуществлена оценка состояния и тенденций развития научно-технического потенциала Хмельницкой области в разрезе функционирования образовательной и научной сферы. Показано место области среди регионов Украины по некоторым составляющим формирования научно-технического потенциала. Определены факторы, которые сдерживают развитие научно-технического потенциала региона и предопределяют диспропорции в его структуре. Приведены направления преодоления выявленных отрицательных тенденций развития и структурных диспропорций научно-технического потенциала Хмельницкой области.

Ключевые слова: научно-технический потенциал, составляющие научно-технического потенциала, образование, наука, инновационное развитие.

ANNOTATION

The role of scientific and technical potential in providing innovative development of region's economy is defined. The estimation of the state and trends of scientific and technical potential of the Khmelnytskyi region trends in particular of educational and scientific sphere functioning. The place of the region is shown among the regions of Ukraine after some component elements of forming scientific and technical potential. Some factors inhibiting the development of scientific and technical potential and predetermine disproportions in its structure are identified. Directions to overcome the identified negative trends and structural imbalances of the scientific and technical potential of Khmelnytskyi region are given.

Keywords: scientific and technical potential, components of scientific-technological potential, education, science, innovative development.

Постановка проблеми. В кінці XX ст. та на початку XXI ст. розвинуті країни світу визначають основним засобом їх соціально-економічного зростання формування знаннєво-інноваційної економіки, яка базується на підґрунті розвиненого науково-технічного потенціалу. Вирішального значення для сучасного регіонального розвитку набувають саме процеси створення, поширення і впровадження нових знань. Попри це, переважна більшість областей України не приділяє достатньої уваги процесам формування та ефективного використання науково-технічного потенціалу в цілому та його складників, що в свою чергу гальмує нарощування економічних і соціальних показників розвитку регіонів в короткій перспективі та значно зменшує можливі темпи їх економічного зростання в довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми науково-технологічного та інноваційного розвитку мезо- рівня досліджено у працях іноземних науковців (Й. Шумпетера, Г. Менша, П. Друкера, Б. Твісса), ними займається значне коло вітчизняних вчених-економістів, зокрема: О. Амоша, Ю. Бажал, Д. Богиня, В. Геєць, В. Головатюк, І. Лукінов, Б. Малицький, В. Савченко, В. Соловйов, Л. Федулова, О. Ястремська та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основну увагу науковці приділяють формуванню та розвитку теоретичних і методологічних основ управління науково-технічним розвитком макро- та мезо- рівнів, визначенню стратегічних цілей та напрямів реалізації національної і регіональної науково-технічної політики, порівняльній оцінці окремих аспектів розвитку науково-технічного потенціалу областей України тощо. При цьому аналіз тенденцій розвитку науково-технічного потенціалу регіонів, його структури, пошук шляхів нарощування залишаються малодослідженими.

Формулювання цілей статті – оцінка стану та аналіз тенденцій динаміки науково-технічного потенціалу Хмельницької області для визначення подальших шляхів його розвитку в умовах формування інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ресурсів науково-технічного потенціалу регіону передбачає характеристику людських ресурсів, їх базових можливостей займатись науково-технологічною та інноваційною діяльністю. Важливим чинником формування кадрової складової науково-технічного потенціалу стала освіта. За роки незалежності істотні зміни відбулися у сфері вищої освіти Хмельницької області.

Вищі навчальні заклади I-II рівнів акредитації мають спадну динаміку розвитку, їх кількість за 25 років скоротилась майже на 45%, контингент студентів зменшився на 2/3. Ситуація почала покращуватись в 2012–2014 роки, однак викликана така тенденція досить неоднозначною причиною – введенням обов'язкового незалежного зовнішнього оцінювання знань випускників навчальних закладів повної середньої освіти, а вступ у технікуми та коледжі на базі неповної середньої освіти дає можливість не тільки уникнути тестування, а й на багато легше вступити у ВНЗ III-IУ рівня акредитації, при чому відразу на третій курс. Однак відзначена тенденція зазнала затухання в 2014–2015 навчальному році під впливом іншого вагомого чинника – нарощування популярності здобуття вищої освіти за кордоном (особливо в Польщі), що відобразилось на контингенті студентів ВНЗ I-IУ рівнів акредитації.

Щодо вищих навчальних закладів III-IУ рівнів акредитації, то за роки незалежності втричі зросла їх кількість і майже втричі збільшився контингент студентів в 2009-2010 навчальному році, однак впродовж останніх п'ятнадцяти років кількість студентів зменшилась майже на третину. Кількість студентів денної форми навчання до 2010 р. зросла ще більше (на 323%), однак до 2015 р. зменшилась на 1/5. Останнє викликано як негативними демографічними зрушеннями, так і нарощуванням популярності навчання за кордоном за рахунок активізації діяльності приватних фірм, що займаються пропагандою та організацією навчання випускників області за кордоном. За експертними оцінками шкільних вчителів, щорічно (починаючи приблизно з 2010 року) від 10% до 50% випускників ЗОНЗ регіону виїжджає на навчання до Польщі. В умовах посилення тенденцій глобалізації світового освітнього простору та загострення конкурентної боротьби за талановиту молодь, здатну забезпечувати технологічне оновлення, відбуваються значні міграційні втрати країни, що свідчить про неефективне використання наявних людських ресурсів та суттєво стримує розвиток науково-технічного потенціалу нашої країни.

Зростання кількісних показників розвитку вищих навчальних закладів області, як і в цілому по Україні, не завжди супроводжується покращенням якісних показників. Зі швидким розростанням системи вищої освіти прямо й опосередковано пов'язуються такі проблеми, як руйнування системи професійно-технічної освіти, дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей, неможливість для багатьох випускників ВНЗ знайти роботу за фахом, інфляція освітніх і професійних стандартів, надмірне навантаження на викладачів та недостатнє фінансування університетів, зростання рівня корупції у ВНЗ та інші.

Задля модернізації системи освіти з актуалізацією її науково-технологічної спрямованості необхідно здійснити перехід від знаннєво до особистісно орієнтованої концепції, яка втілює концепцію освіти упродовж життя.

Вагомою характеристикою науково-технологічного потенціалу регіону є кадровий склад фахівців вищої кваліфікації (див. рис. 1).

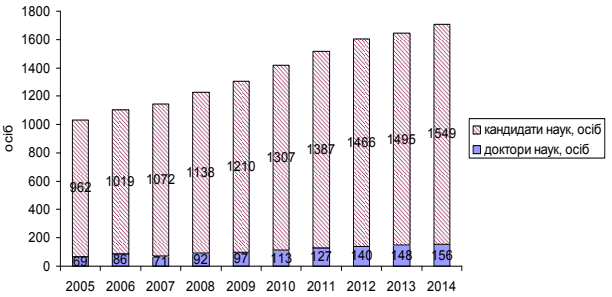

Рис. 1. Чисельність фахівців вищої кваліфікації в економіці Хмельницької області

Якщо порівняти якість наукових кадрів області за 2014 рік із 2000 роком, то варто зазначити, що в 2000 р. в області працювало 55 докторів наук та 880 кандидатів наук, тобто кількість наукових кадрів вищої кваліфікації за 14 років зросла в 1,8 разів, а в порівнянні із 2005 роком – більше як на третину, в тому числі кількість докторів наук збільшилась майже у тричі відносно 2000 року та на дві третини відносно 2005 року, що свідчить про якісний розвиток наукових кадрів Хмельниччини.

Таблиця 1

Динаміка вищих навчальних закладів *(на початок навчального року)*

Показники	1990 / 91	1995 / 96	2000 / 01	2005 / 06	2009/10	2012/13	2015/16
Вищі навчальні заклади I і II рівнів акредитації							
Кількість закладів	18	18	15	15	10	11	10
у них студентів, тис.	16,0	13,6	9,6	10,9	7,0	7,5	5,2
за денною формою навчання, тис.	11,5	10,9	7,8	9,0	6,6	7,1	5,0
Вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації							
Кількість закладів	3	7	10	10	10	10	9
у них студентів, тис.	16,5	17,9	28,7	39,4	45,3	35,7	28,2
За денною формою навчання, тис.	8,5	11,2	18,6	22,0	26,9	22,3	21,7

Складено за джерелами [1, с. 359; 3]

Для науково-технологічного та інноваційного розвитку регіону має велике значення розподіл докторів наук за галузями наук. Безумовно позитивним є той факт, що майже 30% є докторами технічних наук, що свідчить про значний інноваційний потенціал регіону, 15% представляють економічні науки, 13% – педагогічні, 12% – історичні та 8% фізико-математичні науки. Фактично в області працює 22 академіка та 7 членів кореспондентів національної та галузевих академій наук.

Науково-технічний потенціал, репрезентований значною кадровою складовою, спроможний серйозно долучитись до формування інноваційного сектору економіки краю та проведення наукових і науково-технічних робіт.

Негативним явищем є скорочення чисельності працівників наукових організацій у Хмельницькій області, насамперед через низьку оплату праці в цій сфері. За останні 20 років їх чисельність зменшилась більше ніж в три рази. Дещо нижчими темпами за цей період часу (у два рази) скорочується кількість працівників, які безпосередньо зайняті науковою та науково-технічною роботою.

Не зважаючи на досить потужний науковий потенціал регіону в абсолютному вимірі, відносні показники його науково-технічної активності невеликі.

Розрахований показник кількості працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи на 10000 жителів регіону відображає розповсюдженість у регіоні даної діяльності. Його динаміка за 2000-2010 рр. свідчить про зменшення зацікавленості працюючих у виконанні науково-технічних робіт, оскільки за 10 років показник зменшився у двічі. Варто зазначити, що до 2014 року ситуація покращилась і питома вага працівників, які виконують НДДКР у розрахунку на 10 тис. жителів зросла на половину – до 1,5. Частка докторів та кандидатів наук в загальній кількості тих, хто виконує наукові та науково-технічні роботи з 2000-го по 2006 рік зростала від 3,7% до 10,7%, а потім незначно впала. Однак позитивна динаміка була викликана не ростом охоплення науковців із науковими ступенями науково-дослідними роботами, а зменшенням загальної кількості тих, хто займався такою діяльністю. Упродовж останніх чотирьох років ситуація дещо покращилась.

Співвідношення чисельності основних наукових працівників і науково-технічного та допоміжного персоналу опосередковано характеризує ступінь ефективності використання наукових кадрів. За світовими стандартами оптимальне співвідношення між чисельністю наукових і допоміжних працівників становить 1:4. У 2014 р. чисельність наукових працівників і допоміжного персоналу в області співвідносилася як 1:0,24 (в середньому по Україні – 1:0,3).

Недостатнім є поповнення кадрового персоналу науковців випускниками вишів. Так, упродовж останніх кількох років із загального числа випускників вишів, які отримали дипломи магістрів і спеціалістів, лише близько 0,23% йдуть працювати до наукових установ. Потенційні бажання молоді регіону поповнювати наукові кадри ілюструє дослідження проведене серед студентів (N=500) Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка наприкінці 2012 р. Відрадно, що більшість молоді виявила готовність працювати в сфері науки (71% респондентів). Очевидно, що з формуванням соціального досвіду бажання працювати в науці спадає. Водночас адекватно економічно стимульована наука є доволі привабливою сферою зайнятості для сучасної молоді, що засвідчує позитивна динаміка верхньої кривої. Особливої уваги заслуговує і той факт, що з поміж різних соціальних інститутів (сім'я, ЗМІ, центральні та регіональні органи влади, церква) наука за рівнем довіри займає серед студентства друге місце, їй довіряє 71% молоді [4].

Варто зазначити, що і надалі високим залишається середній вік дослідників і розробників, особливо це стосується докторів наук. Фак-

Таблиця 2

Динаміка наукових кадрів

Показники	2000	2005	2010	2013	2014
Кількість працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	297	140	136	135	142
Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	191	122	94	106	113
з них мають науковий ступінь					
доктора наук, осіб	–	2	-	1	-
кандидата наук, осіб	11	13	11	26	26
Частка докторів та кандидатів наук в загальній кількості працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи,%	3,70	10,7	8,09	20,0	18,4
Кількість працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи на					
10000 жителів, осіб	2,1	1,1	1,0	1,2	1,5
Частка докторів та кандидатів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи в загальній кількості працівників із вченими ступенями,%	1,04	1,46	0,78	1,59	1,52

Розраховано за джерелами [1, с. 234; 3, с. 32-33, 38-39].

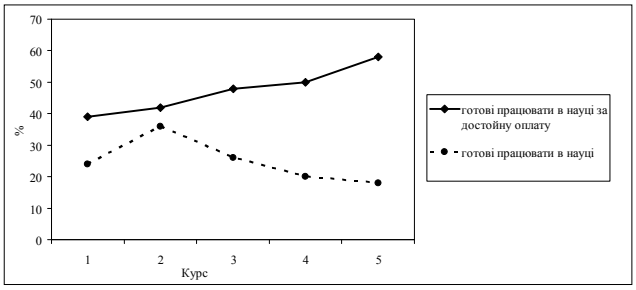

Рис. 2. Готовність студентства працювати у науковій сфері

тично, кожен третій доктор наук та кожен десятий кандидат наук перебуває у віці старшому за 60 років.

Серед науковців вищої кваліфікації надзвичайно мала частка зайнятих науково-технічними роботами, вона коливається впродовж аналізованого періоду від 1,5% до 0,8% і показує, що значний кадровий потенціал Хмельниччини дуже слабо охоплений науково-технічною діяльністю. Фактично цим видом діяльності на Хмельниччині впродовж 2000-2014 років займалось лише 95-135 осіб у 6-8 організаціях. Серед виконавців наукових та науково-технічних робіт було 1-2 доктори наук та 11-13 кандидатів наук до 2011 р., а з 2012 р. чисельність останніх зросла до 25-26 осіб.

Обсяги такої діяльності залежні від її фінансового забезпечення. Витрати організацій області на науково-технічні роботи показані в таблиці 3.

Таблиця показує, що загальна динаміка витрат на наукові та науково-технічні роботи, які підприємства та організації проводять власними силами, є зростаючою, що обумовлено в основному інфляційними чинниками. Що ж до структури витрат (див. рис. 5.2), то питома вага фундаментальних розробок зростає і за 11 років (2000-2010 рр.) збільшилась з 5% до 20% (що позитивно корелює із зростаючою динамікою наукових кадрів, які мають науковий ступінь доктора та кандидата наук), а з 2010 р. –дещо зменшилась до 15,5% в 2014 р. Однак, незважаючи на щорічне збільшення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, досить низьким є рівень їх практичного впровадження та освоєння у виробництві.

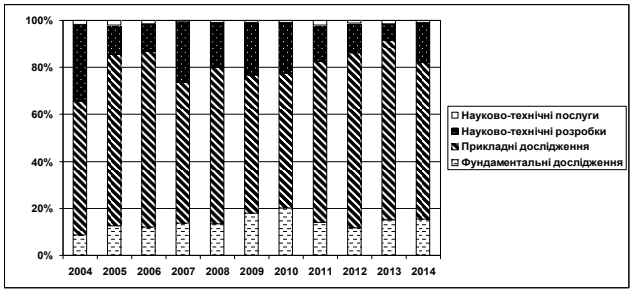

Рис. 3. Структура витрат на наукові та науково-технічні роботи

Побудовано за джерелами [3, с. 84; 6, с. 85]

Частка прикладних досліджень у структурі витрат є найбільш вагомою, її динаміка швидко зростала від j в 2000р. до s в 2005-2006рр. та в 2013 р. Доля науково-технічних розробок коливалась від 32% до 7%. Питома вага науково-технічних послуг була значною в 2000-2003рр. і займала близько третини витрат, а починаючи із 2004р. різко впала і коливається в межах від 1,9% до 0,7%. Звертає на себе увагу також і нераціональність та невідповідність структури витрат на наукові дослідження потребам ринку та світовим тенденціям їх розподілу. Так, у розвинених країнах 10% витрат на науку спрямовують на науково-дослідні роботи, 40-60% –

Таблиця 3

Динаміка структури витрат на власні науково-технічні роботи

Роки	Всього	В тому числі							
		Фундаментальні дослідження		Прикладні дослідження		Науково-технічні розробки		Науково-технічні послуги	
		тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
2000	1908,4	104,4	5,47	480,2	25,16	693,7	36,35	630,1	33,02
2001	2729,6	118,5	4,34	630,8	23,11	771,1	28,25	1209,2	44,30
2002	3139,8	137,7	4,39	1001,2	31,89	855	27,23	1204,7	38,37
2003	3614,1	167,1	4,62	1397,4	38,67	885,5	24,50	1201	33,23
2004	3742,6	285,4	7,63	1908,4	50,99	1214,1	32,44	63,8	1,70
2005	4044,3	510,9	12,63	2956,3	73,10	496,8	12,28	80,3	1,99
2006	5594,6	676	12,08	4169,7	74,53	669,9	11,97	76,0	1,36
2007	7485,9	1020,6	13,63	4494,7	60,04	1933,8	25,83	36,8	0,49
2008	7669,6	1039,6	13,55	5107,1	66,59	1461,2	19,05	61,7	0,80
2009	6182,8	1119,3	18,10	3629,5	58,70	1387,5	22,44	46,5	0,75
2010	6220,3	1247,8	20,1	3570,2	57,4	1346,0	21,6	56,3	0,9
2011	7865,1	1098,3	14,0	5402,1	68,7	1213,4	15,4	151,3	1,9
2012	14092,6	1664,2	11,8	10487,0	74,4	1781,4	12,6	160,0	1,1
2013	12884,6	1969,9	15,3	9813,4	76,2	932,2	7,2	169,1	1,3
2014	14612,4	2269,8	15,5	9758,8	66,8	2457,2	16,8	126,6	0,9

Розраховано за джерелами [3, с. 253; 1, с. 235; 5, с. 375-379].

на конструкторсько-технологічні розробки, а 30-50% – на впровадження у виробництво і закріплення товарів на ринку [7]. У Хмельницькій області впродовж останніх 10 років в середньому близько 85% витрат припало на фундаментальні та прикладні дослідження, біля 20% – на науково-технічні розробки, 1-2% – на науково-технічні послуги.

Структура джерел надходження коштів на виконання наукових робіт значно змінилась у динаміці. Якщо в 1995р. ці роботи фінансувались більш як на третину замовниками, на 30% із держбюджету та на чверть власними коштами, а в 2000р. на 2/3 замовниками та на 1/3 власними коштами, то починаючи з 2005р. (це підтверджує і порічний аналіз цифр) поступає все менше замовлень від національних та іноземних інституцій на наукові та науково-технічні роботи, вони все більше виконуються за рахунок державного бюджету та власного фінансування. При цьому частка держави у фінансуванні наукових робіт стабільно зростає з майже 30% у 1995 р. до 93% у 2014 р. Інша тенденція притаманна країнам ЄС, де в середньому близько 60% від загального обсягу фінансування наукових досліджень здійснюється приватним сектором. Підприємства та організації області дуже нестабільні щодо вкладень власних коштів у науково-технічні роботи, їх частка постійно зменшується впродовж останнього десятиліття від майже 50% у 2005 р. до 3,4% у 2014 р. Це є свідченням того, що приватний бізнес не зацікавлений фінансувати розробки наших науковців.

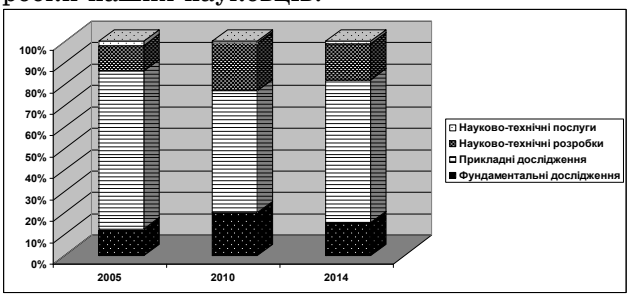

Рис. 4. Структура виконаних наукових науково-технічних робіт.

Побудовано за джерелами [3, с. 97; 6, с. 99-100]

При загальному скороченні кількості організацій, які виконують наукові дослідження і розробки, та збільшенні чисельності науковців спостерігається зростання вартісних показників, що відбивають обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт за всіма їх видами. В найбільшій мірі зросли обсяги науково-технічних розробок (у майже 30 раз відносно 2005 р.), фундаментальних а прикладних досліджень (у 20 раз обидва види), а обсяги науково-технічних послуг зменшились у 5 разів. В той же час зберігається достатньо стабільна структура основних видів робіт. Скорочення обсягів робіт відбулось тільки за науково-технічними послугами, їх частка в загальному обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт була і залишається незначною – 1-1,8%. При загальному вартісному зростанні обсягів фундаментальних досліджень їх питома вага зросла лише на 3%, з 12,6% у 2005 р. до 15,5% у 2014 р. Незначне зростання характерне і для розробок (на 3%). Питома вага виконаних прикладних досліджень, при їх загальному вартісному зростанні, зменшилась за аналізований період з 73% до 68%, при цьому вони продовжували утримувати найбільшу питому вагу у загальному обсязі виконаних наукових та науково-технічних робіт. Із загальної кількості розробок значну частку становлять нові методи та теорії, оскільки в області переважають саме фундаментальні дослідження, значно меншою є частка створених нових виробів та технологій. Однак, незважаючи на щорічне збільшення кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, досить низьким є рівень їх практичного впровадження та освоєння у виробництві.

Матеріально-технічна складова науково-технічного потенціалу області залишається найменш розвинутою. Фактично фінансування науки впродовж останніх десяти років покриває покриває лише статті витрат на виплату заробітної плати, залишаючи матеріально-технічне забезпечення науки на самофінансування. Свідченням того є те, що значна частка парку наукового обладнання наукових установ перебуває в експлуатації понад 10 років. Більшість обладнання, призначеного для виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, має фізичний знос понад 50%, значна частка обладнання є взагалі повністю фізично зношеною. При цьому, коефіцієнт оновлення обладнання не перевищує в середньому 1,0-1,5% на рік. Від так критичний стан матеріально-технічного забезпечення регіональної наукової і науково-технічної діяльності спричиняє згортання експериментальних досліджень у низці важливих напрямів, насамперед природничих і технічних наук [7].

Майбутній розвиток науково-технічного потенціалу регіону значною мірою залежатиме від ефективності державної науково-технологічної та інноваційної політики, антимонопольного законодавства, впровадження заходів стимулювання розвитку інноваційної активності підприємницького сектору, недопущення руйнації наявного науково-технічного потенціалу та вітчизняної науки, стимулювання кооперації наукової та виробничої діяльності, формування системи дієвих важелів кредитування та інвестування наукової сфери.

Вимагає якісного переосмислення і регіональна науково-технологічна політика. У стратегії розвитку Хмельниччини на 2001-2020 роки визнано, що область має значний науковий потенціал, однак він зарахований до слабких сторін, а не до можливостей регіону, що й надалі визначає місце наявної в області науки на узбіччі процесів стратегічного та операцій-

ного планування, соціально-економічного розвитку регіону, його інноваційного зростання [8]. Особливої уваги потребує необхідність омолодження наукових кадрів, тим паче, що потенційне бажання працювати в науковій сфері у молоді є. Дієвими в даному напрямку будуть не тільки заходи матеріального заохочення, а й нарощування рівня популяризації науки і науково-технічної діяльності в суспільстві.

Висновки. Проведене дослідження виявило, що Хмельницька область володіє значним науково-технічним потенціалом, який слабо використовується для нарощування інноваційних чинників економічного зростання регіону. Основними проблемами розвитку науково-технічного потенціалу області є недостатність фінансування, незабезпеченість матеріально-технічною базою, старіння кадрів тощо. Лише помінявши відношення до науки від сприйняття її як витратної галузі до визнання науково-технічної діяльності як основного джерела економічного і соціального зростання регіонів та країни в цілому можливо сподіватись на завоювання нашою країною достойного місця у глобальному світогосподарському розвитку. Тому основну увагу органів влади потрібно зосередити на всебічному стимулюванні нарощення науково-технічного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2010. – С. 344.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2015. Статистичний збірник. – К : Державна служба статистики України, 2015. – 255 с.
4. Попович А.С. Сравнение отношения студентов к науке в двух регионах Украины / А.С. Попович, М.В. Оноприенко, И.В.Ящишина // Социология науки и технологий. – 2013. – Т. 4 (№ 3). – С. 99-106.
5. Статистичний збірник «Регіони України» 2015. Т.ІІ / За редакцією І. М. Жук. – К : Державна служба статистики України, 2015. – 679 с.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2010. Статистичний збірник. – К : ДП «Інформаційно-видавничий центр Верстату України, 2011. – 282 с.
7. Луцків О.М. Диспропорції у структурі науково-технічного потенціалу регіону: стан, тенденції та напрями подолання / О.М. Луцків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.7. – С. 382-388.
8. Ящишина І.В. Соціальне спрямування інноваційної економіки: досвід, тенденції, наслідки: Монографія / І.В. Ящишина. Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин Я.І., 2012. – С. 298 с.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.365(477.73)

Кушнірук В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Пучков С.В.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ В НОВООДЕСЬКОМУ РАЙОНІ

IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF LAND USE IN THE AREA NOVOODESKA

АНОТАЦІЯ

Земельна реформа є складовою частиною загальнодержавного курсу економічної реформи, яка здійснюється в Україні у зв'язку з переходом економіки держави до ринкових відносин. У процесі здійснення аграрних перетворень основна увага була зосереджена на реформуванні земельних відносин, створенні нових організаційно-правових форм господарювання. У статті висвітлено суттєві помилки проведення аграрної реформи в Новоодеському районі та обґрунтовано необхідність підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення через впровадження організаційно-економічних інструментів.

Ключові слова: землекористування, орендна плата, грошове оцінювання, ефективність, організаційно-економічні інструменти, екологічна безпека.

АННОТАЦИЯ

Земельная реформа является составной частью общегосударственного курса экономической реформы, которая осуществляется в Украине в связи с переходом экономики государства к рыночным отношениям. В процессе осуществления аграрных преобразований основное внимание было сосредоточено на реформировании земельных отношений, создании новых организационно-правовых форм хозяйствования. В статье освещены существенные ошибки проведения аграрной реформы в Новоодеском районе и обоснована необходимость повышения эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения путем внедрения организационно-экономических инструментов.

Ключевые слова: землепользование, арендная плата, денежное оценивание, эффективность, организационно-экономические инструменты, экологическая безопасность.

ANNOTATION

Land reform is part of the national course of economic reforms in Ukraine in connection with the transition of the state economy to market relations. In the process of implementation of agrarian reforms focused on the reform of land relations, creating new organizational-legal forms of managing. The article highlights significant errors of agrarian reform in Novoodeska area and the necessity of increase of efficiency of use of agricultural land through the introduction of organizational and economic instruments.

Key words: land use, rents, monetary evaluation, efficiency, organizational and economic tools, environmental safety.

Постановка проблеми. Розвиток землекористування в аграрній сфері тривалий час здійснювався з орієнтацією виключно на економічні результати господарювання, що спричинило погіршення параметрів природного середовища, призвело до порушення структури земельних угідь, послаблення конкурентоспроможності землекористування. Екстенсивне використання орних земель призводить до зниження родючості ґрунтів через їх переущільнення, втрату аераційної здатності та до інших негативних явищ, що відбуваються у ґрунті. Сучасний стан землекористування вимагає перегляду підходів до управління земельними ресурсами. На загальнодержавному рівні використання економічних інструментів у системі управління землекористуванням недостатньо обґрунтоване й потребує удосконалення. Посилення регіонального рівня управління землекористуванням в аграрній сфері зумовлено необхідністю забезпечення найбільш повного врахування природно-ресурсних особливостей території, розв'язання питання пошуку найбільш ефективних шляхів раціонального використання земельних ресурсів регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження земельних відносин, організаційно-правових форм господарювання в аграрній сфері, ефективності землекористування та управління земельними ресурсами зроблений у працях В.Г. Андрійчука, В.Г. В'юна, П.І Гайдуцького, В.В.Гришка, Г.Д. Гуцуляка, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, В.М. Другак, Б.Я.Кузняка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Я. Новаковського, О.М. Онищенка, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, М.М. Федорова, В.В. Юрчишина та інших науковців. Регіональні аспекти використання земельних

ресурсів досліджували І.Ф. Баланюк, О.С. Будзяк, В.В. Горлачук. Проблеми підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу Б.М. Данилишин розглядає через призму вдосконалення земельних відносин. А.С. Даниленко надає пріоритетну роль земельним ресурсам у розвитку продовольчого ринку. Проблемам правового забезпечення управління земельними ресурсами присвячені праці Л.Я. Новаковського. У дослідженнях М.Г. Ступеня висвітлюються еколого-економічні аспекти використання земельних ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте і досі актуальною залишається проблема підвищення результативності землекористування в системі вимог сталого розвитку, що потребує комплексного дослідження теоретико-методологічних засад сталого землекористування й визначення напрямів удосконалення управління цим процесом на державному та регіональному рівні.

Мета статті полягає у тому щоб показати роль організаційно-економічних інструментів у системі управління землекористуванням в аграрній сфері та перспективні напрями удосконалення їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах формування ринку землі цікавою для дослідження є проблема трансформації суспільних відносин, що складаються стосовно володіння, користування та розпорядження земельними ресурсами на основі ринкових методів господарювання та відповідно до концепції сталого розвитку, узгодження приватних і суспільних інтересів під час прийняття управлінських рішень.

Поняття землекористування за своєю природою носить неоднозначний характер. В економічному сенсі під землекористуванням ми розуміємо суспільні відносини, які пов'язані з використанням землі. В юридичному сенсі це види, форми і порядок використання землі. Для розширеного та більш об'ємного визначення використання земельних ресурсів потрібно об'єднати ці дві складові. Отже, землекористування – це земельна ділянка, яка передана у власність або надана в користування суб'єкту господарювання для певних цілей та має фіксоване місце розташування, точні границі та визначену площу [5].

Ефективне управління землекористуванням забезпечує раціональне використання земель та їх охорону. Так, управління землекористуванням це – здійснення цілеспрямованої дії на землю як засіб виробництва, просторовий базис, середовище довкілля, а також на користувачів землі, функціонування яких є обов'язковою умовою будь-якого процесу виробництва та задоволення соціально-економічних потреб суспільства залежно від ефективного використання земельних ресурсів [2].

Таким чином, вдосконалення земельних відносин повинне здійснюватися на розвитку та узгодженості найважливіших складових механізмів земельних відносин. Одним із механізмів регулювання земельних відносин є організаційно-економічні інструменти. Під час застосування цих інструментів досягається синергетичний ефект раціоналізації землекористування, їхня комплексна реалізація дасть змогу подолати незадовільний стан землекористування. Для більш детального розгляду та розуміння суті організаційно-економічних інструментів потрібно розглянути їх окремо.

Комплекс організаційних інструментів, який включає в себе три групи, призначений для досягнення організованого, планомірного середовища функціонування суб'єктів господарювання на землі та впорядкування і регулювання земельних відносин у рамках концепції сталого розвитку [3].

Організаційні інструменти включають в себе комплекс землевпорядних, планувальних інструментів та інструментів інституціоналізації структури управління (табл. 1).

Таблиця 1

Організаційний механізм розвитку земельних відносин

Групи інструментів	Інструменти
Землевпорядні інструменти	– цільове призначення;
	– обмеження;
	– контурно-меліоративна організація території;
	– сівозміна в товарному сільськогосподарському виробництві;
	– землевпорядна звітність;
	– проекти землеустрою;
	– технічна документація із землеустрою
Планувальні інструменти	– загальнодержавна і регіональні програми використання та охорони земель;
	– природно-сільськогосподарське районування;
	– генеральні плани міст;
	– схеми планування використання території сільських (селищних) рад;
	– плани земельно-господарського устрою території населених пунктів;
	– зонування земель
Інструменти інституціоналізації структури управління	– ієрархічна структура суб'єкта земельних відносин.

В процесі трансформації земельних відносин відбуваються перерозподіл земель, формування раціонального землеволодіння. Застосування землевпорядних інструментів дає змогу досягти таких цілей:

1) встановлення на місцевості меж адміністративно-територіальних утворень, землеволодінь і землекористувань;

2) складання проектів відведення земельних ділянок;

3) встановлення документів, що посвідчують право власності або право користування землею, у випадках, передбачених законом;

4) обґрунтування встановлення меж територій з особливими природоохоронними, рекреаційними і заповідними режимами;

5) складання проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін, упорядкування угідь, а також розроблення заходів щодо охорони земель;

6) проведення топографо-геодезичних, картографічних, ґрунтових, геоботанічних та інших обстежень і розвідувань земель;

7) встановлення в натурі (на місцевості) меж земельних ділянок;

8) здійснення авторського нагляду за виконанням проектів з використання та охорони земель;

9) розроблення загальнодержавної і регіональних програм використання та охорони земель.

До другої групи організаційного механізму розвитку земельних відносин належить група планувальних інструментів, яка забезпечує регулювання використання землі шляхом створення містобудівної документації, ухвалення та реалізації відповідних управлінських рішень.

Для визначення кола суб'єктів управління земельним ресурсами на локальному, регіональному та національному рівнях, для визначення рівня відповідальності за виконання завдань суб'єкти управління необхідно розмежувати для уникнення дублювання здійснюваних ними функцій в галузі управління і використання земельних ресурсів.

Інструменти інституціоналізації структури управління забезпечать вирішення таких питань: 1) формування структури управління; 2) впорядкування структури управління в горизонтальному та вертикальному напрямах; 3) розмежування всіх рівнів управління.

Економічні інструменти включають в себе економічне стимулювання, економічне гарантування, ринкові інструменти, кредитно-іпотечні, фіскально-бюджетні, інноваційні інструменти, призначені для розбудови системи земельних відносин на регіональному рівні з метою економічного обґрунтування конкретних заходів, спрямованих на раціональне використання та відторення землересурсної сфери країни.

Інструменти економічного стимулювання раціонального використання та відтворення земельних ресурсів формують основу для подальшого екологобезпечного та раціонального землекористування та дають змогу поставити всіх власників землі і землекористувачів в однакові економічні умови.

Отже, система організаційних та економічних засобів впливу на землекористування покликана підвищити ефективність виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Під час застосування цих інструментів досяга-

Таблиця 2

Економічний механізм розвитку земельних відносин

Групи інструментів	Інструменти
Інструменти економічного стимулювання	– міжнародні фонди та інвестиційні програми;
	– державні субсидії, дотації та субвенції;
	– податкові пільги;
	– державні інвестиційні фонди
Інструменти економічного гарантування	– екологічні фонди;
	– екологічне страхування;
	– компенсаційні платежі та виплати
Ринкові інструменти	– ринкова ціна землі;
	– експертна оцінка землі;
	– земельні аукціони;
	– екологічний маркетинг
Кредитно-іпотечні інструменти	– земельна іпотека та земельні банки;
	– державне пільгове кредитування
Фіскально-бюджетні інструменти	– земельний податок;
	– екологічні податки;
	– штрафні санкції;
	– орендна плата;
	– нормативна оцінка землі
Інноваційні інструменти	– державний інноваційний фонд;
	– еко-інновації в землекористуванні;
	– безвідсоткове бюджетне кредитування;
	– інноваційні проекти сталого землекористування.

ється синергетичний ефект раціоналізації землекористування, їхня комплексна реалізація дасть змогу подолати незадовільний стан землекористування та отримати якісні зрушення економіки.

Дослідивши землекористування в Новоодеському районі, ми склали графік посіву основних культур (рис.1).

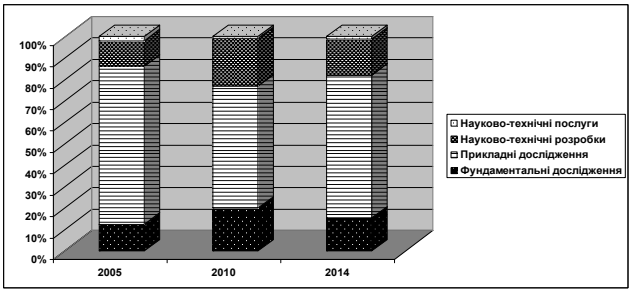

Рис. 1. Площа посіву сільськогосподарських культур

Як видно з рисунку 1, найбільшу площу посіву в районі традиційно займає технічна культура соняшник. З 2011 року по 2015 рік площі під посів цієї культури виросли з 30,6% до 39,8%. Друге місце посідає пшениця озима; площі під цю культуру виросли з 15 249,4 га в 2011 році до 16 438,6 га в 2015 році. З огляду на те, що в районі майже відсутня галузь тваринництва зрозумілим будуть менші площі посіву ячменю (в 2011 році 17,9% до загальної площі посіву по району та 20,5% в 2015 році). З цієї причини взагалі не сіють кукурудзу на зерно, та якщо в 2011 році площі цієї культури становили 1 020,4 га, то в 2015 році скоротилися майже вдвічі і становили лише 515 га. Якщо зупинитись тільки на аналізі цих культур, то можна зробити висновок, що ні про яке розміщення культур у сівозмінах та, мабуть, і про самі сівозміни в Новоодеському районі і не чули. Про те, що горох є добрим попередником до зернових культур, однорічні та багаторічні трави накопичують азот в ґрунті, а соняшник на попереднє місце повинен повертатися лише після 7–8 років, якщо і чули, то зробили вигляд, що ні. І це тільки ми говоримо про культуру землеробства, про те, що ми повинні залишити після себе наступним поколінням, яку землю: виснажену чи добре доглянуту. Та найбільше хвилює, навіть більше питання культури землеробства, те, що ми сьогодні самі їмо, тобто продовольча безпека країни. Адже якщо поглянути на 2015 рік, то можна помітити, що площа посіву під гречку з 56 659,9 га становить всього 79 га, або 0,1%. Горох з 2011 року мав площі посіву 61 га, що становило 0,1%, та виріс в 2015 році аж до 0,3% і становив 144 га. Тобто, крім соняшнику та пшениці, їсти більше нічого, адже культури, завдяки яким ми завдячуємо життям, в площі посіву по району не дотягують навіть до 1%. Хоча весь світ знає Україну як країну аграрну і не тільки безпека продовольства в нашій країні взагалі повинна бути відсутня, а ми ще й повинні експортувати продукти переробної галузі (мука, олія, макарони тощо), сьогодні ми самі імпортуємо в країну продукти харчування.

Висновки. Для зацікавлення в підвищенні родючості та охороні сільськогосподарських угідь, власників земель та землекористувачів, на нашу думку, необхідно впровадити економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель, забезпечення інвестиційно-привабливого середовища щодо залучення коштів у сільське господарство.

Найкращим інструментом економічного стимулювання власників земель та землекористувачів за їхню екологічну діяльність є відтворення і підвищення родючості ґрунтів порівняно з їх базовим рівнем, тобто на момент одержання земель у власність або користування. Таке стимулювання власників земель та землекористувачів може бути дієвим інструментом вдосконалення механізму регулювання земельних відносин, підвищення ефективності землекористування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Класифікація та екологобезпечне використання сільськогосподарських угідь / [Д.С. Добряк, О.П. Канаш, І.А. Розумний]. – К. : Ін-т землеустрою УААН, 2001. – 308 с.
2. Кривов В.М. Сучасні проблеми землекористування через економічні важелі / В.М. Кривов // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 3. – С. 65.
3. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / [Ш.І. Ібатуллін, О.В. Степенко, О.В. Сакаль та ін.]. – К. : Держ. Установа «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 52 с.
4. Горлачук В.В. Організаційно-економічні інструменти управління землекористуванням / В.В. Горлачук, А.В. Астремський // Видання ЧДУ ім. Петра Могили. – Наукові праці. – Економіка. – Т. 99. – Вип. 96. – С. 146.
5. Землеустроительное проектирование / под ред. В.Д. Кирюхина – М. : Колос. – 528 с.
6. Земельний кодекс України : станом на 1 січня 2002 року / Державний комітет по земельних ресурсах України. – Офіц. Вид. – Урядовий кур'єр. – 2001. – № 211–212.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 336.143.2

Гупало О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка

Жук О.Б.
аспірант кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF PUBLIC SOCIAL EXPENDITURE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано динаміку та структуру видатків соціального спрямування у державному бюджеті України за останні роки, у тому числі на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток.

Ключові слова: державний бюджет, соціальна сфера, соціальні видатки, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, видатки на освіту, видатки на охорону здоров'я, видатки на духовний та фізичний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы динамика и структура расходов социальной направленности в государственном бюджете Украины за последние годы, в том числе на социальную защиту и социальное обеспечение, образование, здравоохранение, духовное и физическое развитие.

Ключевые слова: государственный бюджет, социальная сфера, социальные расходы, расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, расходы на образование, расходы на здравоохранение, расходы на духовное и физическое развитие.

ANNOTATION

The dynamics and structure of expenditures for social direction in the state budget of Ukraine for the last several years, including social protection and social security, education, health care, spiritual and physical development are researched in the article.

Keywords: state budget, social sphere, social expenditures, expenditures for social protection and social security, expenditures for education, health care expenditures, expenditures for spiritual and physical development.

Постановка проблеми. Питання про належний рівень бюджетного фінансування соціальної сфери протягом тривалого часу залишається досить актуальним. Пасивність влади у створенні умов, що забезпечили б гідне життя та вільний розвиток людини в Україні, призвела в 2014 р. до небачених соціальних-економічних потрясінь, наслідком яких стала анексія Російською Федерацією Криму та фактична війна на Донбасі. А реформування наявних соціально-економічних відносин, яке почалось під тиском громадськості, не завжди співпадало з часовими рамками їх необхідності, що призвело до значної соціальної диференціації, падіння рівня життя населення, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості у майбутньому.

На сьогоднішній день першочерговою проблемою фінансування соціальної сфери як невід'ємної складової частини соціально-економічного розвитку України є незадовільний рівень фінансування з державного бюджету. Загострення бюджетної кризи, зумовлене значною мірою нереформованістю галузей соціальної сфери, відсутністю політичної волі та політичного розуміння необхідності поглиблення та завершення соціальної реформи, супроводжувалося нераціональним та соціально невиправданим використанням наявних обмежених фінансових ресурсів. Отже, стало очевидним, що без проведення глибоких структурних реформ у соціальній сфері подальше покращення загальноекономічної ситуації в країні неможливе.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систематизація й узагальнення набутого досвіду вченими-економістами нашої держави в останні роки яскраво свідчать, що у сфері управління бюджетними видатками, особливо у соціальному її складнику, дійсно існують достатньо серйозні труднощі, реальною ілюстрацією яких є поступове згортання бюджетних соціальних програм за умов постійного їх недофінансування. На даний момент ця проблематика є досить актуальною та важливою для українського народу, тому залишається предметом досліджень таких вітчизняних учених-економістів, як: В.Д. Базилевич, О.В. Безкровний, О.О. Бендасюк, О.Д. Василик, Н. М. Внукова, В.В. Дерега, Л.А. Дробозіна, В.І. Кравченко, А.С. Крупнік,

Т.Ф. Куценко, Е.М. Лібанова, Г.С. Лопушняк, І.М. Михайловська, О.В. Неліпович, О.М. Палій, В.А. Скуратівський, А.П. Шевчук, С.І. Юрій, Ю.Д. Юрченко та ін. У своїх працях усі вищеназвані вчені висвітлюють основні тенденції і напрями практичної реалізації соціальної функції бюджетної політики в Україні тією чи іншою мірою та з точки зору її різних аспектів.

Мета статті полягає в аналізі бюджетного фінансування соціальної сфери економіки України за період 2010–2015 рр. та визначенні на його основі ефективності здійснених соціальних видатків у державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілком очевидним є те, що видатки соціального спрямування займають провідне місце у видатках бюджетів України всіх рівнів, зокрема в основному фінансовому плані нашої держави (рис. 1). Це пов'язано насамперед із тим, що галузі соціальної сфери активно впливають на збільшення обсягу ВВП, прискорення науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці, підвищення кваліфікації робочої сили і є одним із важливих факторів зростання ефективності виробництва. Як видно з табл. 1, частка видатків на соціальний захист та соціальну сферу у структурі усіх видатків державного бюджету України зменшилася на 10,6% – з 36,9% у 2010 р. до 26,3% у 2015-му, хоча обсяг державних соціальних видатків за досліджуваний період зріс на 39,9 млрд. грн., або на 35,6%, з 112,1 млрд. грн. до 152,0 млрд. грн. відповідно. Таким чином, за період 2010–2015 рр. посилювалась негативна тенденція зниження частки видатків соціального спрямування у структурі всіх видатків державного бюджету. Позитивні зрушення спостерігаємо лише у 2013 р., де частка таких видатків порівняно з попереднім роком зросла на 3,2%.

Варто зазначити, що протягом 2010–2015 рр. не спостерігалося й стійкого зростання обсягів видатків соціального спрямування: зниження цього показника порівняно з попереднім роком відбувалось у 2011 і 2014 рр., зокрема відхилення показників у 2011 р. від 2010-го становило

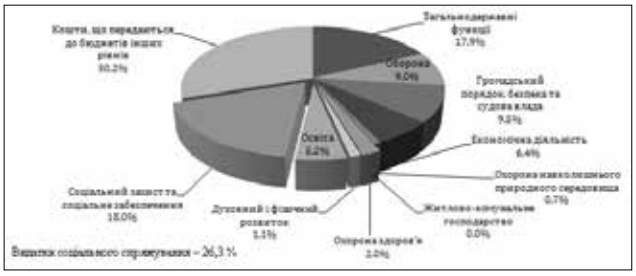

Рис. 1. Структура видатків державного бюджету України в 2015 р. у розрізі функціональної класифікації, %

Джерело: складено на основі [1]

7,3 млрд. грн., або 6,5%, а в 2014 р. від 2013-го – 12,8 млрд. грн., або 9,3%. Порівняно з 2014 р. видатки соціального спрямування в 2015 р. зросли на 27,3 млрд. грн., або 21,9%, що, сподіваємося, стане початком позитивної тенденції у ході стабілізації бюджетної системи України.

За період 2010–2015 рр. питома вага видатків соціального спрямування державного бюджету у ВВП коливалася в межах від 7,7% (у 2015 р.) до 10,4% (у 2010 р.) (рис. 2). Динаміка цього показника за досліджуваний період указує на його зменшення на 2,7%.

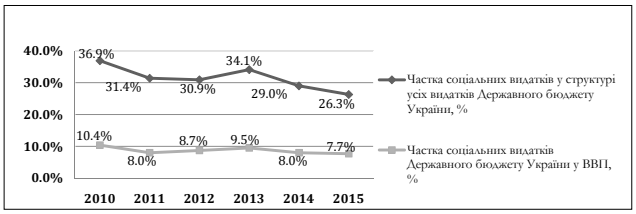

Рис. 2. Частка соціальних видатків у структурі видатків державного бюджету України та у ВВП за 2010–2015 рр., %

Джерело: складено на основі [1; 2]

Питома вага соціальних видатків у структурі всіх видатків державного бюджету за 2010–2015 рр. становила від 26,3% (у 2015 р.) до 36,9% (у 2010 р.) і мала тенденцію до скорочення, що пов'язано із «замороженням» на від-

Таблиця 1

Аналіз структури соціальних видатків державного бюджету України за 2010–2015 рр. у розрізі функціональної класифікації, млрд. грн.

Рік	Всього видатків б-ту, млрд. грн.	Охорона здоров'я		Освіта		Духовний і фізичний розвиток		Всього на соціальну сферу		Соціальний захист і соціальне забезпечення		Всього на соціальний захист та соціальну сферу	
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
2010	303,6	8,8	2,9	28,8	9,5	5,2	1,7	42,8	14,1	69,3	22,8	112,1	36,9
2011	333,5	10,2	3,1	27,2	8,2	3,8	1,1	41,3	12,4	63,5	19,1	104,8	31,4
2012	395,7	11,4	2,9	30,2	7,6	5,5	1,4	47,1	11,9	75,3	19,0	122,3	30,9
2013	403,5	12,9	3,2	30,9	7,7	5,1	1,3	48,9	12,1	88,5	21,9	137,5	34,1
2014	430,2	10,6	2,5	28,7	6,7	4,9	1,1	44,1	10,3	80,6	18,7	124,7	29,0
2015	576,9	11,5	2,0	30,2	5,2	6,6	1,1	48,3	8,4	103,7	18,0	152,0	26,3

Джерело: складено на основі [1]

повідному рівні соціальних гарантій та допомог в умовах глибокої економічної стагнації та загрозою дефолту в Україні.

Таким чином, обсяг видатків соціального спрямування державного бюджету України є значно нижчим, ніж відповідний показник у країнах – членах Європейського Союзу. Якщо Швеція, Франція та ФРН витрачають на соціальні виплати до третини ВВП, то в Україні аналогічний показник у 2015 р. становив лише 26,3%.

Аналіз динаміки зростання видатків соціального спрямування порівняно з динамікою зростання ВВП за період 2010–2015 рр. виявляє цікаву закономірність (рис. 3).

Рис. 3. Динаміка темпів приросту державних соціальних видатків порівняно з ВВП за 2010–2015 рр., %

Джерело: складено на основі [1; 2]

Так, починаючи з 2011 р. динаміка темпів приросту ВВП набуває форми дуги, де фаза депресії настає в 2013 р. (3,3%), поступово переходячи в 2014 р. у фазу пожвавлення (7,7%) та в 2015 р. завершується фазою піднесення із приростом ВВП у 26,3%. На відміну від приросту ВВП динаміка темпів приросту державних соціальних видатків за досліджуваний період

характеризується двома економічними циклами: фаза депресії спостерігалася у 2011 р. (–6,5%) та в 2014 р. (–9,3%) з одночасним піднесенням у 2012 та 2015 рр. – 16,7% і 21,9% відповідно. Лише в 2015 р. видатки соціального спрямування зростали більш-менш синхронно з показниками ВВП, досягнувши найбільшого значення за цей період. Так, приріст видатків соціального спрямування держбюджету України становив 21,9% проти –9,3% у 2014-му. Водночас приріст ВВП збільшився на 18,6% – із 7,7% до 26,3%.

Як відомо, найбільшою видатковою статтею державного бюджету України є стаття «Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення», яка за обсягом фінансування випереджає такі видаткові статті, як: «Загальнодержавні функції», «Громадський порядок, безпека та судова влада», «Економічна діяльність», «Освіта», «Оборона», «Охорона здоров'я» та ін. (рис. 1). Так, співвідношення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення до вищеперерахованих видаткових статей державного бюджету в 2015 р. становило 1:0,99; 1:0,53; 1:0,5; 1:0,36; 1:0,29 та 1:0,11 відповідно. Тобто на кожну гривню, що спрямована на фінансування соціального захисту та соціального забезпечення населення України, припадає, наприклад, 36 коп. та 11 коп., спрямованих на фінансування освіти та охорони здоров'я відповідно.

Найбільшу частку в загальній сумі видатків держбюджету України видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення населення становили в 2010 р. – 22,8% та в 2013 р. – 21,9%, найменшу – у 2014 та 2015 рр. – 18,7% і 18% відповідно (табл. 1).

Аналізуючи бюджетне фінансування соціального захисту населення в 2010–2015 рр., спостерігаємо зростання його обсягу на 34,4 млрд. грн., або 49,6%, з 69,3 млрд. грн. у 2010 р. до 103,7 млрд. грн. у 2015 р. Слід зазначити, що в період 2010–2015 рр. не спостерігалося стійке зростання обсягів видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення: зниження цього показника порівняно з попереднім роком відбувалось у 2011 і 2014 рр., зокрема відхилення показників у 2011 р. від 2010 р. становило 5,8 млрд. грн., або 8,3%, а в 2014 р. від 2013-го – 8 млрд. грн., або 9%. У період 2011–2013 рр. відбувалося зростання обсягу фінансування соціального захисту до рівня 88,5 млрд. грн., що свідчить про зростання пріоритетності соціальних видатків державного бюджету з метою покращення матеріального становища населення, вирішення основних соціальних проблем та підтверджує тезу про соціальну спрямованість бюджетної політики держави. Вже в наступному 2014 р. видатки державного бюджету на дану статтю скоротилися до 80,6 млрд. грн., що зумовлено політичними подіями в Україні на протязі цього року, а саме анексією АР Крим та військовими діями в окремих районах Донецької та Луганської областей. Отже, фінансування соціального захисту населення на цих територіях не проводиться.

Цікавим є показник обсягу видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення відносно ВВП. Графічно результати такого порівняння показано на рис. 4.

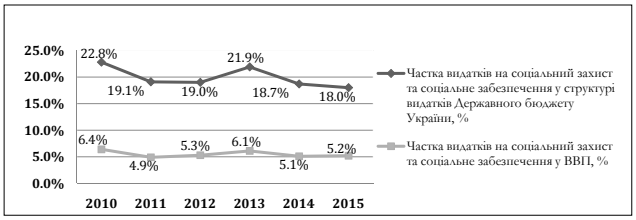

Рис. 4. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у структурі видатків державного бюджету України та у ВВП за 2010–2015 рр., %

Джерело: складено на основі [1; 2]

За цим показником обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в 2010 р. був найбільшим за весь період, який охоплює даний аналіз. Так, 2010 р. видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення становили 6,4% ВВП. У 2011 р. бюджетна політика уряду, спрямована на регіональне економічне зростання та збільшення фінансової самодостатності місцевих бюджетів, призвела до збільшення видатків на надання трансфертів місцевим бю-

джетам (на 17,1 млрд. грн., або 22%) та видатків на економічну діяльність (8,7 млрд. грн., або 24,3%), а отже, до скорочення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення до 19,1% від усіх видатків держбюджету України, що становило 4,9% ВВП. В умовах нестабільності світової економіки та погіршення зовнішньої кон'юнктури бюджетна політика уряду в 2012 р. була спрямована на підтримку та розвиток економіки (видатки на економічну діяльність збільшились на 4,6 млрд. грн., або на 10,3%), а також на підготовку та успішне проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу (6,4 млрд. грн.). Однак пріоритет надавався видаткам на поточні трансферти органам державного управління інших рівнів, виплату пенсій і допомог та виплату заробітної плати з нарахуваннями, на які було спрямовано 67,2% коштів держбюджету, або 245,9 млрд. грн. Як наслідок, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли на 0,4% порівняно з 2011 р. і становили 5,3% ВВП, або 19% усіх видатків Держбюджету. У 2013 р. уряд України визначив своїм пріоритетом інноваційно-інвестиційний розвиток, не забуваючи про підвищення стандартів життя і добробуту своїх громадян. Так, порівняно з попереднім роком видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення збільшилися на 13,2 млрд. грн., або на 17,5%, таким чином, зросли на 0,8% і становили 6,1% ВВП, або 21,9% усіх видатків держбюджету України.

2014 р. став роком суттєвих змін політичної системи, соціально-економічних потрясінь та єдності українського народу у боротьбі з російським окупантом за свою державність. Бюджетна політика цього року була спрямована на зниження податкового навантаження, підтримку галузей оборонної промисловості, утримання на економічно безпечному рівні бюджетного дефіциту та рівня державного боргу. Порівняно з попереднім роком більше коштів було спрямовано на оборону, а також громадський порядок, безпеку і судову владу – відповідно на 12,5 млрд. грн., або 84,4%, та 5,4 млрд. грн., або 13,8%, що зумовлено проведенням невідкладних заходів із забезпечення національної безпеки, антитерористичної операції, інших спеціальних заходів і забезпечення правопорядку на державному кордоні. Наслідком цього є скорочення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення майже на 8 млрд. грн., або 9%, що, своєю чергою, призвело до зниження частки таких видатків у структурі видатків держбюджету України та у ВВП на 3,2% і 1,0% – до 18,7% і 5,1% відповідно. У 2015 р. продовжувалась подібна негативна тенденція, але уряду вдалось частково її покращити. Вимушене зростання видатків на загальнодержавні функції та оборону на 37,3 млрд. грн., або 56,7%, та 24,6 млрд. грн., або в 1,9 рази (у т. ч. на забезпечення діяльності Збройних Сил України, підготовку військ, розвиток озброєння і військової техніки – на 21,3 млрд. грн., або в 3,5 рази) відповідно, не вплинули на збільшення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення на 23,1 млрд. грн., або 28,7%. Частка таких видатків у структурі всіх видатків держбюджету хоча і зменшилася на 0,7%, але щодо ВВП зросла на 0,1%, становивши 5,2%. Таке «вимушене» зростання державних соціальних видатків спричинене зростанням обсягів видатків на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України, наданням щомісячної адресної допомоги громадянам, які переміщуються з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції, та відшкодуванням витрат, пов'язаних з їх тимчасовим проживанням, а також інвалідів у санаторіях. І воно надалі продовжуватиметься, поки українська влада не активізує виконання умов, що забезпечили б досягнення європейських стандартів якості життя та загальнолюдських цінностей, утвердження в суспільстві засад соціальної справедливості та соціальної захищеності. Останнє, своєю чергою, стане впливовим фактором для припинення збройного протистояння на сході держави, панування миру та злагоди по всій Україні.

Дослідження складу і структури видатків держбюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у розрізі функціональної класифікації дає підстави констатувати, що найбільша частка фінансування за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення» впродовж 2010–2015 рр. припадала на категорії громадян, які мають право на різні види соціального захисту: пенсіонерів, сім'ї, дітей та молодь, інші категорії населення. Найбільшою за обсягом видатків є категорія пенсіонерів: 2010 р. обсяг фінансування за статтею «Соціальний захист пенсіонерів» становив 64,1 млрд. грн., або 92,5% усіх видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, а вже в 2015 р. зазначена категорія бюджетних видатків становила 94,8 млрд. грн., або 91,4% усіх видатків за цією статтею. Тобто протягом 2010–2015 рр. спостерігаємо зменшення частки видатків на соціальний захист пенсіонерів на 1,1%, хоча обсяг фінансування за цією статтею збільшився на 30,7 млрд. грн., або 42,6% [3]. Значна частка цієї категорії у структурі інших видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення пояснюється передусім зростанням частки людей пенсійного віку в загальній структурі населення України.

Показовим є той факт, що в 2015 р. видатки на соціальний захист пенсіонерів із держбюджету України становили 4,8% ВВП, тоді як сумарні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення становили 5,2% ВВП.

Аналізуючи динаміку видатків на освіту, слід наголосити на негативній тенденції щодо зниження частки таких видатків у структурі видатків держбюджету України (табл. 1). Так, протягом 2010–2015 рр. частка видатків на осві-

ту зменшилася на 4,3% – із 9,5% до 5,2 %, хоча обсяг їх фінансування зріс на 1,4 млрд. грн., або 4,8%, – із 28,8 до 30,2 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. видатки на освіту у 2015 р. зросли на 1,5 млрд. грн., або 5,2%.

Що стосується структури видатків держбюджету України на освіту, то переважна частка бюджетних коштів у 2015 р. спрямовувалася на фінансування вищої освіти (92,6% бюджетних асигнувань на освіту), післядипломної освіти (1,95%), загальної середньої освіти (0,63%), професійної технічної освіти (0,4%) та дошкільної освіти (0,3%). Решту коштів (4,07%) було витрачено на фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері освіти (2,25%), програм матеріального забезпечення навчальних закладів (0,86%), інших закладів та заходів у сфері освіти (0,66%) та позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми (0,3%) [3].

За період 2010–2015 рр. найбільше видатків виділялося на вищу та професійно-технічну освіту. Однак частка видатків на професійно-технічну освіту у структурі видатків Держбюджету на освіту у 2011 р. порівняно з 2010 р. зменшилася більше ніж у 3,7 рази – з 14,34% до 3,82%. Таке суттєве зниження частки зазначених видатків пояснюється передачею фінансування професійно-технічної освіти з держбюджету на місцевий рівень.

Закон України «Про освіту» [4] чітко визначає відсоток ВВП на освіту. Так, відповідно до статті 61 цього Закону, держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше 10% ВВП. Сьогодні досить складно назвати точні цифри рівня фінансування освіти, однак усім зрозуміло, що держава Україна не виконує цієї соціальної гарантії. Так, у 2015 р. на освіту із Зведеного бюджету України витрачено 5,8% від ВВП проти 7,4% у 2010 р.

В Україні в 2015 р. видатки держави на освіту одного жителя країни становили 2 660 грн., або майже 122 дол. США (21,84 грн./ дол).

Щодо галузі охорони здоров'я, то її стан також залишається на незадовільному рівні, що здебільшого є результатом недостатнього фінансування галузі. Так, за період 2010–2015 рр. частка видатків державного бюджету на охорону здоров'я зменшилася на 0,9% – із 2,9% до 2%, обсяг їх фінансування зріс на 2,7 млрд. грн., або на 30,7 %, з 8,8 до 11,5 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. видатки на охорону здоров'я в 2015 р. зросли на 0,9 млрд. грн., або на 8,2%. Та цього й досі не вистачає для надання мінімального набору послуг українцям. За світовими дослідженнями, необхідність у первинній допомозі є найбільшою, дещо менша потреба у спеціалізованій медичній допомозі й найменша – у високоспеціалізованій. В європейських країнах на менш витратну первинну допомогу припадає 80–90% фінансових ресурсів із держбюджету. В Україні ж спостерігається зовсім інша ситуація: 80% коштів із держбюджету припадає на стаціонарну допомогу, 15% – на амбулаторно-поліклінічну допомогу, а на первинну залишається лише 5%.

Що стосується структури видатків держбюджету України на охорону здоров'я, то впродовж 2010–2015 рр. найбільша частка бюджетних коштів спрямовувалась на фінансування лікарень та санаторно-курортних закладів (у середньому 49%, із 39,1% у 2015 р. до 53,2% у 2013 р.) та іншої діяльності у сфері охорони здоров'я (в середньому 25,2%, із 16,9% у 2010 р. до 41,8% у 2015 р.), дещо менша – на фінансування санаторно-профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів (у середньому 14,6%, із 8,3% у 2013 р. до 23,3% у 2010 р.), найменша – на утримання поліклінік, амбулаторій, швидкої і невідкладної допомоги (у середньому 8%, із 5,8% у 2012 р. до 12,7% у 2013 р.) та фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я (у середньому 3,1%, із 2,6% у 2013 р. до 3,6% у 2015 р.) [3].

За законодавством України про охорону здоров'я (стаття 12) ця галузь, як і освіта, має забезпечуватися бюджетними асигнуваннями в розмірі не менше 10% ВВП [5]. Однак незважаючи на збільшення обсягів видатків бюджетів України на охорону здоров'я, питома вага таких видатків у відсотках до ВВП постійно знижується. Так, у 2015 р. вона становила 3,6%, проти 4,3% у 2013 р. Цей показник залишається нижчим порівняно з країнами – членами Європейського Союзу та не забезпечує на 100% потребу вітчизняної галузі охорони здоров'я у фінансових ресурсах. Унаслідок цього погіршується якість медичних послуг та зменшується їх доступність у першу чергу для малозабезпечених верств населення.

За оцінкою ВООЗ, у 2015 р. в Україні видатки держави на охорону здоров'я одного жителя країни становили 1 654 грн., або майже 76 дол. США (21,84 грн./ дол.), тоді як у розвинутих європейських країнах цей показник становив 1 546 дол. США, а в середньому по світу – 478 дол. США.

Що стосується духовного та фізичного розвитку, то на сьогодні для більшості закладів, організацій і навіть підприємств культури та спорту державної та комунальної власності головним джерелом фінансових надходжень залишаються бюджетні кошти. Це робить процес функціонування духовного та фізичного розвитку в Україні доволі вразливим до фінансових труднощів держави. Заклади культури та спорту знаходяться в критичному стані, витрати на них у 2015 р. становили: із державного бюджету – 1,1%, а з місцевого – 3,4% проти 1,7% і 4% у 2010 р. відповідно.

Ігнорування державою необхідності підтримки культурної сфери призводить до деморалізації суспільства та зростання злочинності. У 2015 р. з усіх джерел фінансування фізичної культури та спорту на одну особу припадало 378 грн. (17,3 дол. США), а з державного бю-

джету – лише 154 грн. (7,1 дол. США). Ці суми є мізерними, особливо якщо зважати на те, що основні фонди палаців спорту майже повністю замортизовані та підлягають капітальному ремонту, а державних стадіонів майже не залишилось. Однак спостерігалися деякі позитивні зрушення у цій сфері. Так, у 2015 р. стадіон «Арена Львів» вийшов на стан беззбитковості, погасивши 2,5 млн. грн. боргів та втричі збільшив свої доходи.

За період 2010–2015 рр. частка видатків державного бюджету на духовний та фізичний розвиток зменшилася на 0,6% – із 1,7% до 1,1 %, обсяг їх фінансування зріс на 1,4 млрд. грн., або на 27 %, – з 5,2 до 6,6 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. видатки на духовний та фізичний розвиток не змінились і становлять 1,1 млрд. грн.

Аналіз структури видатків із державного бюджету на духовний та фізичний розвиток за 2010–2015 рр. показує, що чільне місце займають видатки на фізичну культуру і спорт (із 36,1% у 2012 р. до 55,1% у 2015 р.), культуру та мистецтво (із 26,7% у 2010 р. до 41,5% у 2013 р.). Частка видатків на засоби масової інформації у структурі видатків на духовний та фізичний розвиток за досліджуваний період коливалася від 16,6% у 2014 р. до 25,3% у 2011 . Порівняно з 2014 р. частка таких видатків зросла на 0,2% – до 16,8% [3].

Висновки. Ця, на перший погляд, позитивна динаміка бюджетного фінансування соціальної сфери, а саме істотне збільшення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, а також на духовний і фізичний розвиток, не розв'язує всіх нагальних проблем, оскільки попри значний обсяг соціальних видатків якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні досі залишається відносно низькою порівняно з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш уразливих категорій населення не задовольняються достатньою мірою. До того ж поступове збільшення обсягів видатків соціального спрямування за досліджуваний період носить інфляційний характер, що невідчутно відбивалося на добробуті цих категорій та населення в цілому.

Водночас зауважимо, що перманентне зростання видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення за рахунок як коштів держбюджету, так і місцевих бюджетів, може викликати у населення споживацькі настрої та не спонукати їх до забезпечення якісного рівня життя за рахунок власної праці. Зазначене підтверджує О.Б. Снісаренко: «...упродовж тривалого часу головний акцент робиться на підвищенні соціальних трансфертів ... що неминуче руйнує мотивацію активної поведінки на ринку праці. Через це соціальні трансферти називають непродуктивними видатками» [6, с. 302].

Насамкінець зазначимо, що держава Україна не забезпечує бюджетні асигнування на освіту та охорону здоров'я в розмірі не менше 10% ВВП, а частка всіх видатків соціального спрямування як у структурі держбюджету України, так і у ВВП, щороку скорочуються до мінімуму. За такої ситуації доречними є слова лауреата Нобелівської премії академіка Жореса Алфьорова: «...громадянином можна бути, коли держава турбується про своїх громадян. Але якщо громадянина змушують платити за освіту і медичне обслуговування, пенсію накопичувати із власних коштів, житло та комунальні послуги оплачувати повністю за ринковою ціною, то навіщо мені така держава?! З якого дива я повинен ще сплачувати податки й утримувати божевільну армію чиновників? Я завжди на всіх рівнях говорив, що охорона здоров'я, освіта і наука повинні забезпечуватися з бюджету. Якщо держава звалює цю турботу на нас самих, нехай зникне, нам буде набагато легше!».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/index.
4. Закон України від 23.05.1991 № 1060-XII «Про освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1060-12.
5. Закон України від 19.11.1992 № 2801-XII «Основи законодавства України про охорону здоров'я» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2801-12.
6. Снісаренко О.Б. Аналіз рівня та якості фінансування соціально-культурної сфери у контексті індексу людського розвитку / О.Б. Снісаренко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2. – С. 5–19.

УДК 304.42 : 364.1

Кудлаєнко С.В.
кандидат економічних наук, здобувач
Хмельницького національного університету

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ЗАВДАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ДОСЯГНЕННЯ

STATE SOCIAL POLICY AT THE PRESENT STAGE: OBJECTIVES AND WAYS OF ITS ACHIEVEMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розробці нового концептуального підходу до здійснення державної соціальної політики. Зокрема, на основі узагальнення наявних теоретичних підходів здійснено нове трактування мети соціальної політики держави. Запропоновано авторський підхід до встановлення напрямів діяльності задля досягнення мети державної соціальної політики в сучасних умовах.

Ключові слова: соціальна політика, державне управління, мета, благополуччя населення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке нового концептуального подхода к осуществлению государственной социальной политики. В частности, на основании обобщения существующих теоретических подходов осуществлена новая трактовка цели социальной политики государства. Предложен авторский подход к установлению направлений деятельности ради достижения цели государственной социальной политики в современных условиях.

Ключевые слова: социальная политика, государственное управление, цель, благополучие населения.

ANNOTATION

The article is devoted to the development of a new conceptual approach to the state social policy implementation. In particular, implemented a new treatment of social policy goal on the basis of summarizing the existing theoretical approaches. Proposed the author's approach to activities establishing for the state social policy goals achieving in modern conditions.

Keywords: social policy, public administration, the goal, the population welfare.

Постановка проблеми. Наука державного управління в XXI ст. дійшла висновку, що центральним її елементом повинна бути людина. Саме людина та її потенціал є визначальним чинником розвитку будь-якого державного утворення, а отже, всі зусилля держави мають спрямовуватися на забезпечення всіх необхідних умов задля нормального існування і розвитку її населення. Саме тому соціальна політика держави на сучасному етапі відіграє головну роль у забезпеченні її розвитку, високого рівня конкурентоспроможності на світових ринках та значного рівня впливу у міжнародній діяльності, оскільки від даної політики залежить формування людського потенціалу. Виходячи з цього, надважливим питанням стає визначення головної мети як держави в цілому, так і її соціальної політики зокрема та встановлення шляхів досягнення даної мети.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На питання встановлення головної мети існування держави намагалися відповісти науковці різних історичних епох, серед яких варто виокремити А. Августина, Аристотеля, І. Бентама, Я. Козельського, Конфуція, А. Маршалла, Дж. Міля, Платона, П. Пестеля, Я. Суня тощо. Водночас до проблем досягнення мети функціонування держави та формування й реалізації її соціальної політики звертається значна кількість сучасних авторів, серед яких – В. Глухов, В. Окрепилов, Б. Райзберг, Т. Сидоріна тощо.

Однак незважаючи на широкий спектр досліджень означеного питання, на сьогодні в наукових колах, особливо вітчизняних, укорінилася теза про те, що основним у соціальній політиці держави є захист та забезпечення окремих категорій осіб та різних прошарків населення. Однак саме такий підхід під час застосування його на рівні держави призводить до втрати значного людського потенціалу, до зростання чисельності осіб, що отримують соціальні трансфери від держави, до збільшення сум неефективних бюджетних видатків. Саме тому нині назріла необхідність формування нового концептуального підходу до провадження державної соціальної політики.

Мета статті полягає в обґрунтуванні завдання державної соціальної політики, відповідної сучасним реаліям, та встановленні шляхів їх досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальні основи державної соціальної політики закладались мислителями на протязі багатьох століть [1]. Відмінність концептуальних підходів до державної соціальної діяльності в історичній ретроспективі була зумовлена передусім підходом до розуміння мети існування держави.

Перелік і конкретизація цілей (мети) функціонування держави у працях науковців відображають панівні політико-економічні погляди сучасного їм суспільства. Водночас, за твердженням А. Маршалла, «майже всі засновники сучасної економічної науки були прихильниками доктрини, згідно з якою благополуччя всього народу має бути кінцевою метою всієї підприємницької (приватної) діяльності та всієї державної політики» [2, с. 105].

Таким чином, фактично всі пропоновані цілі можна звести до однієї – забезпечення благополуччя (добробуту) населення. Всі ж інші цілі – забезпечення економічного зростання, підвищення рівня життя населення тощо – є лише

окремими засобами для досягнення головної мети – добробуту (благополуччя) населення держави. При цьому під власне благополуччям також маються на увазі досить відмінні поняття (рис. 1).

Необхідність забезпечення благополуччя населення держави визнавалась ще у найдавніших наукових текстах, однак теоретичний базис благополуччя народу почав розвиватися в працях класиків економічної думки – У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо. Розуміючи благополуччя індивіда як його багатство (сукупність належних йому індивідуальних благ), вони ввели поняття індивідуального і колективного благополуччя.

В епоху індустріальної економіки в роботах А. Маршалла, Г. Сиджвіка, А. Бергсона, К. Ерроу, П. Самуельсона, Дж. Р. Хікса будувалась теорія нарощування індивідуального і суспільного благополуччя, синтезу вільного і соціально відповідального суспільства [12, с. 22].

У подальшому ж лише розвивалися і розширювалися підходи до розуміння благополуччя населення у зв'язку з розвитком науки і техніки, технологій, економіки тощо. Водночас не варто забувати, що всі люди різні за своєю природою і, відповідно, мають різні нахили, здібності, потреби, внаслідок чого поняття благополуччя має свій власний зміст для кожного індивіда. З огляду на це, П. Пестель справедливо відзначав, що «завданням держави в контексті забезпечення благополуччя кожного має бути створення таких умов, за яких кожен індивід мав би можливість досягти власного благополуччя [8].

Таким чином, можемо констатувати, що сьогодення вимагає від державного управління, а особливо від державної соціальної політики, таких підходів, за яких би створювалися належні умови і надавалися можливості кожному самостійно забезпечити власний добробут (власне благополуччя), самореалізуватися, адже «без індивідуальності немислимий жоден розвиток» [13, с. 43].

Із нашої точки зору, завдання держави полягає не в тому, щоб забезпечити добробут кожного індивіда, оскільки це нереально зробити в силу індивідуальних особливостей кожної людини, кожен має власне розуміння як самого добробуту, так і шляхів його досягнення. Завдання держави полягає у тому, щоб створити належні умови і надати можливості кожному самостійно забезпечити власне благополуччя.

Із наведеного випливає одна важлива теза: неможливо на державному рівні (силами державної влади) забезпечити благополуччя всього населення навіть за умови провадження найефективнішої соціальної політики. Отже, забезпечення благополуччя населення не може виступати метою соціальної політики держави.

Виходячи з усього вищезазначеного, можемо констатувати, що нині потрібен абсолютно новий концептуальний підхід до формування і реалізації державної соціальної політики, втілення абсолютно нових стандартів і підходів до державного управління. Варто чітко усвідомити, що бути соціальною державою означає зовсім не надання значної кількості пільг та допомог різноманітним прошаркам населення, а створення таких умов, щоб кожен індивід міг обійтися і без допомоги, тобто щоб кожен мав можливість досягати чогось власними силами.

Таким чином, головною метою соціальної політики держави на сучасному етапі має бути забезпечення населення умов та можливостей для повноцінного життя, самореалізації та досягнення власного благополуччя.

Оскільки кожен індивід має самостійно дбати про власне благополуччя та благополуччя своєї родини, то постає питання: а за яких умов та яким саме чином можна це благополуччя забезпечити?

Основними умовами самореалізації населення держави, з нашої точки зору, є захищеність і свобода. Слід зазначити, що в економічних ко-

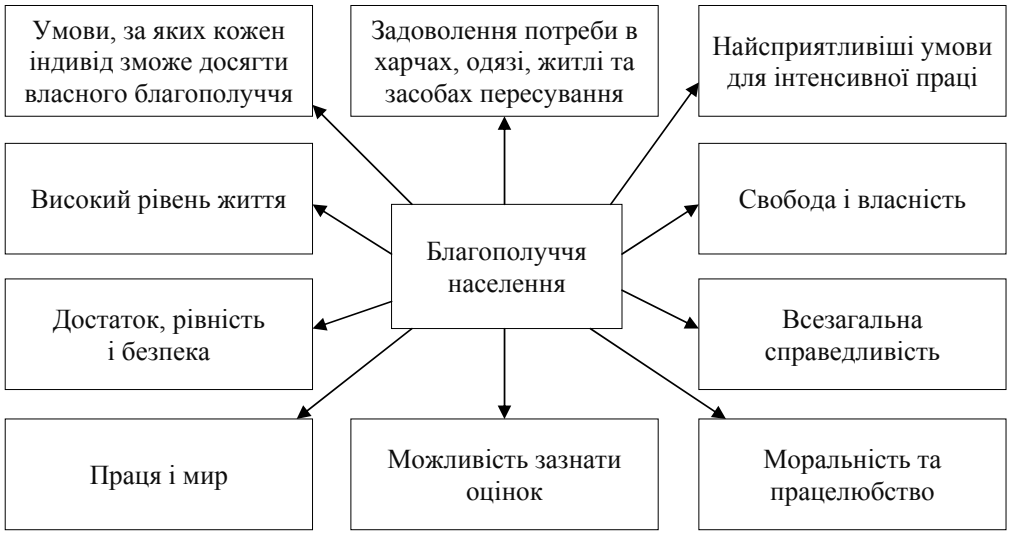

Рис. 1. Тлумачення поняття «благополуччя населення» у працях науковців

Джерело: сформовано автором на підставі [3–11]

лах більш прийнятним є трактувати мету державної діяльності, у тому числі й соціального спрямування, саме як безпеку населення. Однак, на нашу думку, така постановка мети не є вірною, оскільки яких би зусиль не докладала держава (в особі свого керівництва), вона не буде спроможною ані гарантувати, ані забезпечити повну безпеку кожному індивіду. Так, декларуючи гарантування права на власність кожному, держава не може уберегти цю власність від пошкоджень, викрадення тощо. Аналогічно, гарантуючи кожному право на життя, держава жодним чином не убезпечує індивіда від навмисного нанесення шкоди його здоров'ю чи й взагалі від позбавлення його життя. Отже, держава аж ніяк не може гарантувати безпеку, а отже, безпека не може розглядатися як один зі шляхів досягнення мети державної соціальної політики.

Інша справа – поняття захищеності. Держава може і повинна робити все можливе для того, аби населення відчувало себе захищеним. Саме для цього має формуватися і законодавчо закріплюватися система правових норм, саме із цією метою має створюватися розгалужена мережа органів і установ, покликаних захищати проголошені законодавчо права і свободи індивідів.

Людина не може відчувати себе в безпеці за будь-якого законодавства, однак вона може відчувати себе захищеною, якщо в державі ефективно функціонує система правоохоронних і судових органів, якщо в принципі неможливим є свавілля державних чиновників, владних структур тощо, якщо в країні чітко дотримуються чесних правил ведення бізнесу та оподаткування, якщо створена та функціонує могутня армія, здатна захистити державний суверенітет, якщо є впевненість у тому, що навіть у разі втрати роботи чи здоров'я держава зможе забезпечити гідний рівень життя тощо. Отже, саме захищеність громадян вважаємо важливою умовою досягнення їх благополуччя на сучасному етапі суспільного розвитку.

Іншою не менш важливою умовою благополуччя населення є свобода. Так, навіть відчуваючи себе повністю захищеною, людина не зможе ефективно формувати власний добробут, якщо не матиме свободи, у тому числі і свободи вибору відповіді на питання: а чи забезпечувати власний добробут взагалі? Свобода індивідів є не менш важливою задля забезпечення їх благополуччя (добробуту). Однак при цьому свобода не має бути ані безмежною, ані безконтрольною. Так, ще Аристотель [14] відзначав, що свобода одного індивіда може перебувати лише в тих межах, в яких вона не перешкоджає свободі іншого індивіда. Отже, для того щоб надати населенню свободу, держава повинна її обмежити, тобто встановити чіткі межі свободи кожного індивіда.

Оскільки в сьогоднішніх висококонкурентних умовах глобалізованого економічного середовища визначальну роль для кожної держави і, зокрема, для її місця і ролі у світовому економічному просторі відіграє людський потенціал, то кожна держава повинна докладати максимум зусиль для того, аби створювати не лише умови, а й можливості для самореалізації власного населення.

Нині вагомого значення набуває вирішення питань, яким саме чином, за допомогою яких підходів та методів та які ж конкретно можливості самореалізації населення можливо забезпечити на державному рівні. Проте узагальнено всі можливості можна об'єднати в кілька груп: економічні, освітні, оздоровчі та інфраструктурні. Що ж до шляхів їх забезпечення для громадян, то кожна країна повинна обирати їх самостійно, орієнтуючись на власні правові та культурні традиції, фінансові можливості, потреби населення тощо.

Висновки. Отже, на сучасному етапі суспільного розвитку соціальна політика держави повинна спрямовуватися на максимальне врахування потреб індивідів задля забезпечення їм необхідних умов і можливостей формування власного добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сидорина Т.Ю. Два века социальной политики / Т.Ю. Сидорина. – М. : Российский государственный гуманитарный университет, 2005. – 442 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с.
3. Августин А. О граде Божием. Творения блаженного Августина епископа Иппонийского / А. Августин. – К., 1985. – 122 с.
4. Артхашастра Каутильи : книги 1, 2 / Пер. с санскрита ; введ., коммент., исслед. и прил. А.М. Самозванцева ; РАН, Ин-т востоковедения. – М. : Восточная лит., 2009. – 390 с.
5. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. – М. : Росспэн, 1998. – 415 с.
6. Козельский Я.П. Философические предложения, сочиненные надворным советником / Я.П. Козельский. – М. : ЛКИ, 2009. – 212 с.
7. Конфуций. Лунь Юй / Конфуций ; пер., ст., коммент. А.С. Мартынова. – СПб. : Нева, 2000. – 381 с.
8. Пестель П. Русская правда или Заповедная государственная грамота / П. Пестель. – М., 1993. – 244 с.
9. Платон. Держава / Платон ; пер. з давньогрецької та коментарі Д. Коваль. – К. : Основи, 2000. – 355 с.
10. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : учеб. пособ. / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 384 с.
11. Сунь Я. Избранные произведения / Я. Сунь ; отв. ред. и вступ. С.Л. Тихвинского ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Наука, 1985. – 781 с.
12. Глухов В.В. Управление качеством жизни / В.В. Глухов, В.В. Окрепилов. – СПб. : Наука, 2008. – 484 с.
13. Милль Дж.С. Основания политической экономии / Дж.С. Милль ; пер. и прим. Н.Г. Чернышевского. – СПб. : Тип. М.М. Стасюлевича, 1909. – 664 с.
14. Аристотель. Политика / Аристотель ; пер. с греч., предисл. и послеслов. С.А. Жебелева ; 2-е изд. – М. : Академический проект, 2015. – 317 с.

УДК 338.242.42

Попадюк О.В.
аспірант
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

MODELS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

Вивчення міжнародного досвіду з урахуванням специфіки економічного і соціального середовища України дає можливість розширити варіанти пошуку способів розвитку корпоративної етики і соціальної відповідальності бізнесу. У статті представлені та проаналізовані основні моделі соціальної відповідальності бізнесу передових країн світу. Розкрито особливості американської, європейської, японської, латиноамериканської, африканської, і БРІКС КСВ моделі. Проведено порівняльний аналіз цих моделей, виділено їх позитивні риси і недоліки під час впровадження в умовах перехідної економіки.

Ключові слова: влада, суспільство, підприємництво, соціальна відповідальність підприємництва, моделі соціальної відповідальності.

АННОТАЦИЯ

Изучение международного опыта с учетом специфики экономической и социальной среды Украины дает возможность расширить варианты поиска способов разработки корпоративной этики и социальной ответственности бизнеса. В статье представлены и проанализированы основные модели социальной ответственности бизнеса передовых стран мира. Раскрыты особенности американской, европейской, японской, латиноамериканской, африканской, и БРИКС КСО модели. Проведен сравнительный анализ этих моделей, выделены их положительные черты и недостатки при внедрении в условиях переходной экономики.

Ключевые слова: власть, общество, предпринимательство, социальная ответственность предпринимательства, модели социальной ответственности.

ANNOTATION

The study of international experience with regard of Ukrainian economic and social environment gives an opportunity to expand the search options for development methods business social responsibility. The given article presents the analysis of the main models of business social responsibility in the leading countries of the world. The authors have discovered the features of American, European, Japanese, Latin-American, African, and BRICS CSR models. The comparative analysis of these models is conducted, with positive features and possible failures for a transition economy considered in detail.

Key words: power, society, business, social responsibility of business, models of social responsibility.

Постановка проблеми. Події останніх років – світова фінансова та економічна кризи, загострення соціальної напруженості, погіршення стану оточуючого середовища – спонукають підприємства до пошуку нових стратегій та підходів до ведення бізнесу. Одним із таких підходів є концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), що безпосередньо узгоджується із концепцією сталого розвитку. Прояви соціальної відповідальності є різними в різних компаніях та організаціях, багато чинників виявляють схожий вплив на формування системи соціальної відповідальності в країні. У сукупності це формує модель соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності та моделей її реалізації присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш вагомий внесок було зроблено зарубіжними вченими, а саме Ф. Котлером [6], Е. Карнегі, М. Портером, М. Крамером [14], Т. Вілсон [15], К. Девісом, тобто представниками тих країн, де КСВ існує вже досить тривалий проміжок часу й успішно функціонує. Серед вітчизняних науковців доцільно відзначити праці В. Воробей [2], О. Лазоренко, Р. Колишко [9], І. Малік [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на науково-теоретичні напрацювання дослідників, в них не знайшло повноцінного відображення дослідження функціонування моделей корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

Мета статті полягає в аналізі моделей соціальної відповідальності бізнесу, що застосовуються в різних країнах; визначенні їх сутності та принципів роботи з огляду на значущість кожної з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практичне застосування моделей соціальної відповідальності бізнесу визначається рівнем розвитку країн та їхнього законодавства, пов'язане з історичними, національними та культурними особливостями. Дослідники розрізняють чотири моделі корпоративного розвитку: американську, європейську, латиноамериканську і японську (азіатську); таким же чином формувалися відповідні моделі КСВ. В даний час виділяють додатково африканську модель і модель країн БРІКС.

Американська модель корпоративної соціальної відповідальності. Довгий час існувала думка про те, що корпоративна соціальна відповідальність є суто американським явищем. І справді, традиції філантропії та добровільної допомоги бізнесу іншим верствам суспільства були широко поширені в США ще в XIX столітті.

Завдяки природі американського підприємництва, що базується на максимальній свободі суб'єктів, багато сфер суспільства досі залишаються саморегулівними. Так, трудові відносини «працівник-роботодавець» є предметом двостороннього договору цих сторін. Право американ-

ців на охорону здоров'я здебільшого є саме правом вибору громадянина про те, користуватися медичними установами чи ні (а звідси випливає і добровільність медичного страхування). Державне регулювання в цих областях зачіпає лише базисні невід'ємні права членів суспільства. Відповідно, всі ініціативи в галузі корпоративної соціальної відповідальності є для корпорацій добровільними за своєю природою, що говорить про повну відкритість американської моделі корпоративної соціальної відповідальності. Америка виробила численні механізми участі бізнесу в соціальній підтримці суспільства, зокрема велику кількість корпоративних фондів, націлених на вирішення різноманітних соціальних проблем за рахунок бізнесу. Всім відомо, що американська професійна освіта спонсорується приватним сектором, чого немає в жодній іншій країні світу (зрозуміло, ми виключаємо порівняння країн, де освіта, охорона здоров'я, інші соціально значимі області існування суспільства фінансуються державою). Це пояснюється тим, що бізнес зацікавлений у добровільних вливаннях в освіту, пенсійні та страхові схеми для персоналу та інші соціально значимі програми. Для США характерним є мінімальне втручання держави в приватний сектор. Незважаючи на це, Америка відома традиціями систематичної участі бізнесу та / або його представників у фінансуванні найрізноманітніших некомерційних проектів [12]. Отже, можна назвати такі пріоритетні напрями соціальної відповідальності американських компаній: відповідальність за продукти компанії (їх безпеку, глобальне ліцензування продуктів, відповідність стандартам), захист довкілля («зелений рух», відновлювані джерела енергії, використання екологічно чистих продуктів під час виробництва товарів компанії), захист співробітників (програми навчання, виплати бонусів). Заходи з КСВ реалізуються американськими корпораціями через численні корпоративні та благодійні фонди [8].

Другою моделлю соціальної відповідальності є європейська модель. Вона принципово відрізняється від американської. Сьогодні соціальну відповідальність в Європі розглядають як один із механізмів підвищення конкурентоспроможності й водночас як добрий засіб зростання стандартів життя громадян. Більшою мірою європейська модель соціальної відповідальності орієнтована на три сфери прояву соціальних ініціатив: економіку, зайнятість та охорону навколишнього середовища [4]. Порівнюючи її з американською моделлю, можна сказати, що перша ставить за мету прибутковість, а європейська відносить до неї додаткові питання відповідальності перед працівниками і місцевими співтовариствами. Відповідно, соціальна відповідальність поширюється на умови праці, заробітну плату, випуск якісної продукції та надання послуг, охорону навколишнього середовища, зайнятість у конкретному регіоні, реалізацію соціальних ініціатив населення.

Розглядаючи європейську модель, також 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. Натомість у США таке втручання держави трактується як порушення свободи діяльності.

В Європі соціальна відповідальність є складовою стратегій розвитку держав. Саме тому більшість країн ЄС уже розробила або розробляє національні стратегії соціальної відповідальності. Просуваючи соціальну 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 [12]. Це сприяє заохоченню компаній виробляти товари і послуги екологічно безпечним способом.

За європейською моделлю соціальної відповідальності, на нашу думку, держава виступає в ролі інституту, який визначає правила поведінки і стежить за їх дотриманням; також тут мають місце проведення економічного обґрунтування соціальних заходів і контроль за їх ефективністю. Спостерігається високий рівень інтеграції соціальної діяльності у загальну стратегію розвитку компанії, існує високий рівень уваги з боку громадськості. У європейській моделі благодійні заходи не є поширеними, що зумовлено високим рівнем податків, відсутністю пільг та інших стимулів.

Японська (азіатська) модель. У цій моделі активну роль відіграють держава і традиції. Співробітники лояльні до компанії протягом усього життя (інститут «довічного найму») і відносяться до компанії, як до «виробничої сім'ї». Питання розвитку азіатської моделі КСВ відкрито дискутуються. Азіатський Саміт з КСВ у вересні 2011 р. на тему «Азіатський розвиток: глобальна відповідальність» та інші щорічні заходи з КСВ, на яких обговорюються ключові питання і нові ідеї з КСВ для бізнесу та уряду, проводяться з метою побудови стратегії сталого розвитку бізнесу в Азії [11].

Основні риси японської системи соціальної відповідальності визначає низка концепцій, яких немає в американській моделі. Найважливішими з них є колективне прийняття рішень, відповідальність перед працівниками та соціальна відповідальність керівництва.

Так, Японія першою у світі стала розвивати так званий менеджмент із «людським обличчям». У бідній на природні ресурси країні традиційно культивується принцип «Наше ба-

гатство – людські ресурси», відповідно до якого створюються умови для найбільш ефективного їх використання [12]. До найбільш поширених напрямів соціальної відповідальності перед працівниками належать такі, як система довічного найму, допомога в придбанні житла, стимулювання сімейних династій, навчання спеціалістів, фінансова допомога при народженні дітей, а потім їх навчанні, щедрі вихідні допомоги, корпоративні пенсії.

Протягом останніх років у соціальній відповідальності Японія набирає обертів, охоплює всю структуру управління в компанії, не обмежуючись внутрішнім спрямуванням [13]. Тут підприємства реорганізовують свої структури через заснування офісу соціальної відповідальності бізнесу, що їх традиційно контролювали відповідні відділи, такі як відділ інвестицій та відділ управління навколишнього середовища. Декілька японських корпорацій заснували департаменти соціальної відповідальності бізнесу, які розповсюджують інформацію про соціальну відповідальність, приділяючи значну увагу зацікавленим партнерам та публікуючи звіти [12].

Отже, в японській моделі соціальної відповідальності, на нашу думку, значним є вплив держави, розповсюджена практика серед компаній володіння об'єктами соціальної інфраструктури, забезпечення соціально-побутових благ на колективній основі, поширеність соціально-побутових ініціатив, що спрямовані на задоволення потреб працівників.

Латиноамериканська модель. Латиноамериканським країнам властива висока активність ЗМІ, тому громадськість досить добре обізнана про соціальну відповідальність корпорацій. У країнах БРІКС розвиток КСВ направлено на зміцнення корпоративного управління, захист навколишнього середовища і соціальну політику по відношенню до персоналу.

На думку А. Колота, можна виокремити новий різновид моделі соціальної відповідальності, а саме *британську модель* [7]. Це, так би мовити, поєднання американської та європейської моделей, що увібрало в себе кращі елементи та досягнення провідних компаній цієї країни.

Принциповим моментом британської моделі соціальної відповідальності є яскраво виражена активність самого бізнесу у створенні проектів у сфері соціальної відповідальності, що фактично цілком відповідає принципу добровільності [3]. Загальною рисою цієї моделі є передусім активна підтримка бізнесу з боку держави й добре розроблена система заходів соціального забезпечення та охорони здоров'я. У Великобританії ініціаторами вияву соціальної відповідальності з боку підприємницьких структур виступають здебільшого урядові органи. Останнім доручена і координація зусиль щодо впровадження соціальної відповідальності у практику. Участь влади в розвитку соціальної відповідальності виявляється в налагодженні партнерства з власниками підприємств, які беруть участь у фінансуванні проектів, стимулюванні учасників. Про увагу до соціальної відповідальності бізнесу у Великобританії свідчить той факт, що в уряді створюють посаду міністра з корпоративної соціальної відповідальності. Загалом процес розвитку британської моделі соціальної відповідальності має поступальний характер. Найважливішою подією стало скликання найбільшої асоціації для ініціатив у сфері соціальної відповідальності – «Бізнес у громаді», – яка стимулювала створення державно-приватних партнерств, завдяки чому влада разом із приватними підприємствами вирішувала найгостріші соціальні проблеми [7].

Слід зазначити найбільш явні відмінності концепції в моделях КСВ розвинених країн і країн, що розвиваються. У розвинених країнах ефективно працюють державні соціальні програми, тому більшість населення підтримки з боку бізнесу не потребує. Внаслідок цього КСВ в розвинених країнах орієнтована переважно на рішення цільових програм: навколишнє середовище, розвиток власного персоналу тощо. Американська модель КСВ більшою мірою, ніж європейська, схильна до публічності, тому в США під цільовими програмами компанії часто проводять свої піар-акції. В країнах, що розвиваються, де державні соціальні програми не можуть охопити весь обсяг проблем, моделі соціальної відповідальності бізнесу більше сфокусовані на наданні допомоги малозабезпеченим верствам населення, тобто на благодійності, філантропії, волонтерстві.

Підсумовуючи, слід зазначити, що підприємство ніколи не буде соціально відповідальним, якщо буде ігнорувати основи соціальної відповідальності, закладені в міжнародному стандарті ISO 26000 [1]. Цей стандарт призначений для того, щоб допомогти бізнесу здійснити внесок в сталий розвиток, він виокрмлює сім принципів соціальної відповідальності: підзвітність, прозорість, етична поведінка, повага до інтересів зацікавлених сторін, дотримання верховенства закону, дотримання міжнародних норм поведінки, дотримання прав людини [5].

Ігнорування українським бізнесом міжнародних стандартів в галузі корпоративної соціальної політики, його відсторонення від участі у вирішенні проблем суспільства стали одними з основних причин економічної, соціальної та політичної кризи в Україні.

Висновки. Отже, зазначимо, що досліджені нами моделі КСВ є досить поширеними та базуються на культурних традиціях країн, економічній та екологічній ситуаціях. Для американської моделі КСВ притаманні риси філантропічного підходу до КСВ: мінімальне втручання держави в приватний бізнес, систематичне фінансування різних некомерційних організацій і фондів, корпоративне волонтерство, рекламування благодійних акцій.

Порівняно з американською, європейська модель КСВ є чітко орієнтованою на отримання

прибутку, на збільшення інвестиційної вартості компанії та є складовою частиною загальної стратегії банку. Концепція КСВ, на нашу думку, є повністю добровільною ініціативою бізнес-структур та не може працювати на методах примусу. Але в межах цієї моделі роль держави в регулюванні процесів КСВ є досить значною, зокрема є законодавчо закріплений перелік програм, вимоги щодо подання соціальних звітів, нормативні положення щодо соціального партнерства. Європейська модель КСВ, на відміну від американської моделі, передбачає інституціоналізацію відносин зі стейкхолдерами; практика склалася в надрах соціальної держави. Європейська модель КСВ орієнтована на перетворення компаній на повноправних членів національних спільнот, а стратегії соціальної відповідальності – на важливий ресурс європейського будівництва.

Стосовно азійської моделі КСВ варто відзначити її тісний зв'язок із традиціями та культурними цінностями країн Сходу. Сприйняття працівників як «виробничої сім'ї» здійснює суттєвий вплив на формування підходів до впровадження концепції КСВ. Також активною є роль держави. Значним блоком у концепції КСВ представлена екологічна складова, що пов'язано з непередбачуваними наслідками стихійних лих. Африканська модель КСВ націлена на надання фінансової допомоги компаніями на проекти боротьби з бідністю, освітні програми в області ВІЛ, освіти, надання допомоги місцевим організаціям. Латиноамериканським країнам характерна висока активність ЗМІ, тому громадськість досить добре обізнана про соціальну відповідальність корпорацій. У країнах БРІКС розвиток КСВ направлено на зміцнення корпоративного управління, захист навколишнього середовища і соціальну політику по відношенню до персоналу.

Ідеальної моделі побудови механізму корпоративного управління соціальної відповідальності не існує, оскільки кожна з них має свої переваги та недоліки. Тому під час формування моделі КСВ на українських підприємствах слід враховувати те, що введення певної моделі соціально-відповідального бізнесу допомагає уникнути переростання соціальних проблем в кризу, яка може негативно позначитися на роботі компанії. Можемо зазначити, що більш актуальною для перехідної економіки є американська модель, оскільки вона дає змогу розвивати раціонально-ефективне громадянське суспільство та створює передумови для активізації соціальної відповідальності підприємництва. При цьому слід пам'ятати, що у формуванні моделі правильного формату взаємовідносин «держава-бізнес-суспільство» насамперед повинна бути зацікавлена держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандирська О. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / О. Бандирська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 60–64.
2. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес-студія. – 2005. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/cm/ cm037.html.
3. Гессен А. Становлення системи корпоративної соціальної відповідальності / А. Гессен // Вісник Дніпропетровської державної академії : економічні науки. – 2009. – № 2 (22). – С. 25–30.
4. Деркач С. Бізнес має бути соціально відповідальним / С. Деркач [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stepanderkach.com.ua.
5. Кравцова Е. Модели социальной ответственности бизнеса в мировой экономике / Е. Кравцова, В. Матвеева // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – № 6 (1). – С. 81–98.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / Ф. Котлер. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
7. Колота А. «Соціальна відповідальність»: теорія і практика розвитку / А. Колот. – К. : КНЕУ, 2012. – 500 с.
8. Кузнецова Н. Модели корпоративной социальной ответственности / Н. Кузнецова, Е. Маслова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 4 (24). – С. 22–36.
9. Лазоренко О. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко, Р. Колишко та ін. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.
10. Малик И. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И. Малик // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 112–123.
11. Корпоративная социальная ответственность в Казахстане : официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csrkz.org/ru/meropriyatiya/sobytiya.html.
12. Смовженко Т. Корпоративна соціальна відповідальність / Т. Смовженко, А. Кузнєцова. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
13. Ткаченко Н. Мотивація соціальної відповідальності / Н. Ткаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2008. – Вип. 19 (1). – С. 102–109.
14. Porter M. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review. – 2009. – Vol. 84 (12). – P. 78–94.
15. Wilson Th. CSR and banks: the role that banks could and should play in addressing financial exclusion / Th. Wilson // Brotherhood of St. Laurence's Research & Policy Centre. – Fitzroy Vic., 2008.

УДК 330.3+316.4

Рингач Н.О.
доктор наук з державного управління,
старший науковий співробітник,
головний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

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

ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ ПІД ВПЛИВОМ АНЕКСІЇ КРИМУ ТА ПОДІЙ НА ДОНБАСІ

DEVELOPING SOCIAL CAPITAL IN UKRAINE AFTER CRIMEA ANNEXATION AND THE DONBAS WAR'S OUTBREAK

АНОТАЦІЯ

У статті наведено аргументи на користь інтенсифікації процесів формування соціального капіталу в українському суспільстві після початку драматичних подій на Донбасі та в Криму. Структуровані рівні і напрями відповідних соціальних змін, а також виявлено характер їхнього впливу на гуманітарний розвиток. Обґрунтовано застереження щодо можливого виснаження / перегорання громадської активності і ймовірної втрати нею ролі потенційного рушія глобальних позитивних трансформацій у соціумі.

Ключові слова: соціальний капітал, зв'язки, громада, зміни, криза.

АННОТАЦИЯ

В статье приводятся аргументы на пользу интенсификации процессов формирования социального капитала в украинском обществе после начала драматических событий на Донбассе и в Крыму. Автором структурированы уровни и направления соответствующих социальных изменений, а также выявлен характер их влияния на гуманитарное развитие. Обоснованно предостережение о возможном истощении общественной активности и об утрате ею роли потенциального драйвера глобальных позитивных трансформаций в социуме.

Ключевые слова: социальный капитал, связи, община, изменения, кризис.

ANNOTATION

The article makes the case for the benefit of the intensification of the processes of formation of social capital in the Ukrainian society after the start of the dramatic events in the Donbas and Crimea. The relevant social changes are revealed, structured and analyzed according to the nature of their impact on societal development. The paper claims that the government must heed and exploit those changes. The ongoing disregard for them will probably lead to the loss of transformational opportunities and the chances of a large-scale social consolidation might be wasted as it had happened decades before.

Key words: social capital, networks, community, change, crisis.

Постановка проблеми. Як відомо, соціальний капітал – це суспільний ресурс, який базується на спільних цінностях, довірі і взаємній толерантності членів суспільства. Простіше кажучи, це – соціальні зв'язки, що цементують і розвивають суспільство. Так склалося, що соціальний капітал в Україні обмежується переважно контактами у близькому колі спілкування (між родичами чи близькими друзями). Тобто довіра і толерантність до чужинців, малознайомих осіб, як правило, є мінімальними. Проте анексія Криму та драматичні події на Донбасі від початку 2014 р. обумовили якісні зміни соціального капіталу українського суспільства. Нині формується принципово нова система контактів між абсолютно незнайомими людьми – загальногромадянська мережа взаємодопомоги та співчуття, де фактор особистого знайомства не відіграє визначальної ролі. Безумовно, ці трансформації не можуть компенсувати або применшити масштаб соціально-економічної і суспільно-політичної кризи. Проте їх слід розцінювати позитивно, відповідно, прояви цього позитиву потребують всебічного наукового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теоретико-методологічних засад наукового аналізу соціального капіталу традиційно пов'язують з іменами таких зарубіжних класиків, як П. Бурд'є, Дж. Коулмен, Р. Патнем. Досягненнями в дослідженні процесів використання соціального капіталу для потреб розвитку українського суспільства відомі такі вітчизняні дослідники, як В.М. Геєць, О.А. Грішнова, А.М. Колот. Необхідність консолідації українського суспільства в контексті викликів подій на Донбасі обґрунтовано Е.М. Лібановою, В.П. Горбуліним. Аналіз різних форм соціального капіталу серед внутрішньо переміщених осіб в Україні – предмет уваги Ю.В. Середи, О.М. Балакірєвої, М.М. Матяша. Проблематику соціальної й економічної підтримки й адаптації внутрішньо переміщених осіб у вітчизняних громадах висвітлюють О.В. Позняк, Т.В. Семигіна. Особливості трансформації патріотичних і громадянських почуттів в останні роки у соціумі відстежують вчені-соціологи, зокрема науковці Інституту соціології НАН України.

Попри безпрецедентні виклики сучасної кризи в Україні під впливом останніх подій, намітилися певні позитивні суспільні трансформації. Їх можна розглядати як індикатори нарощування соціального капіталу українського суспільства загалом (не лише для потреб внутрішньо переміщених осіб) і як передумови

зростання цього капіталу у майбутньому. Як видається, вони мають комплексний характер і не вичерпуються посиленням патріотичних настроїв серед населення внаслідок раптової агресії зовнішнього ворога.

Мета статті полягає у виявленні напрямів позитивної трансформації соціального капіталу в українському суспільстві на тлі анексії Криму та подій на Донбасі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якісні зміни соціального капіталу у втягнутій в конфлікт Україні відбуваються на рівні, по-перше, окремих індивідів, по-друге, малих та великих громад, по-третє, країни загалом. Серед таких змін передусім слід вказати на *укріплення соціальних зв'язків поза найближчим оточенням*. У вирішенні особистих проблем люди все частіше покладаються не лише на родичів чи друзів, але й на професійні, релігійні чи територіальні мікро- і макроспільноти, спонтанно сформовані канали волонтерської допомоги. Приклади використання вимушеними переселенцями можливостей нового соціального оточення демонструє журналістський проект «Заново». Проект описує успішні історії людей, яким довелося залишили свої домівки, роботу, звичне коло спілкування і почати нове життя. Герої проекту, сполучаючи підтримку своїх друзів із доброзичливим сприянням раніше незнайомих людей у приймаючих громадах, не тільки освоїлися, але й виявили здатність відкрити власну справу (кав'ярні, міні-кондитерське виробництво, майстерні художнього рукоділля тощо) і перспективу розвитку для себе і своїх родин [1].

Щоосені з 2014 р. у Чернівецькій області в рамках проекту «Будуємо мости, а не стіни» у форматі дитячого табору проходить інтенсивний курс для дітей та молоді, спрямований на побудову діалогу і примирення. У роботі табору беруть участь підлітки – вимушені переселенці з Луганської, Донецької областей та Криму й їх ровесники з інших регіонів. Однією з цілей проекту, організованого Конгресом національних громад України та Київським освітнім центром «Простір толерантності», є створення можливостей для спілкування, спільного навчання і пошуку способів вирішення конфліктних ситуацій. У таборі формується комфортне середовище, в якому молодь вчиться довіряти, відкриватися, краще розуміти свої соціальні потреби [2].

З іншого боку, учасники приймаючих спільнот все охочіше проявляють готовність допомогти чи проявити солідарність. Прикладом солідарності *професійної громади* можна вважати ініціативу Національного медичного університету імені О.О. Богомольця щодо збору коштів для допомоги східноукраїнським медичним університетам, а саме Луганському державному та Донецькому національному ім. М. Горького. Члени науково-педагогічного колективу київського медичного ВНЗ перерахували близько 150 тис. грн. на потреби колег з Донбасу [3]. Інший приклад демонструє правозахисна та просвітницька організація «Альменда», що опікується розвитком громадянської освіти в України. Активісти спільноти організували громадськість довкола проблеми бюрократичних обмежень вступу до українських ВНЗ випускників з окупованих територій та звернулися з відкритим листом до Міністерства освіти і науки з цього приводу [4]. Результатом стала практично миттєва реакція Міністерства й усунення зайвих перешкод для абітурієнтів з Донбасу.

Територіальні громади в різних частинах України також виявляють солідарність з проблемами вимушено переселених осіб. Так, дитячий будинок сімейного типу «Дім затишку» у селі Дерно Волинської області з літа 2014 р. надає притулок багатодітним сім'ям із Луганщини та Донеччини. Кожна родина, що перебуває тут, забезпечена їжею, засобами гігієни, медикаментами, одягом в тому числі за рахунок коштів і зусиль членів самої громади – мешканців села. Діти переселенців навчаються в місцевій школі [5].

Релігійні громади Київщини згуртувалися довкола проекту «Теплий дім», спрямований на адаптацію вимушених переселенців, цілями якого є не тільки поселення й облаштування побуту, але й створення умов для пошуку роботи вихідців зі Сходу [6]. Інша релігійна громада, що знаходиться в одному з районів Києва, від початку військових дій на Сході України виступила з ініціативою «Милосердя без кордонів». Учасники ініціативи займаються збором продуктів харчування, засобів особистої гігієни, одягу та інших предметів першої необхідності для людей, які залишилися в зоні конфлікту, передусім дітей та осіб похилого віку. Ця безстрокова гуманітарна місія вже сформувала більше десяти масштабних траншів продуктової та іншої допомоги мирному населенню в зоні проведення АТО [7].

Як приклад *спонтанної мережі волонтерської допомоги* варто згадати волонтерський центр «Фролівська 9/11», створений спеціально для допомоги біженцям зі Сходу України, а також кримчанам, які вирішили переїхати на материкову Україну. Волонтери центру за допомогою небайдужих мешканців м. Києва та інших регіонів організували збір та координують розподіл продуктів харчування, одягу, посуду, постільної білизни, меблів тощо для потреб переселенців. При Центрі функціонує медпункт і кабінет психологічної допомоги [8].

У контексті гуманітарних викликів Донбасу вражає також *еволюція соціальних інтернет-мереж*: від простого спілкування до вирішення складних гуманітарних проблем. Найбільш популярні комунікативні майданчики (facebook, vkontakte тощо) перетворилися на дієвий інструмент для мобілізації ресурсів (фінансових, людських, адміністративних тощо) з метою досягнення масштабних гуманітарних цілей, зокрема розміщення та працевлаштування біженців тощо. Як facebook-сторінку у перший день

російської окупації Криму волонтерами було започатковано ініціативу «КримSOS» – впливову нині експертну організацію, що координує громадські рухи з питань внутрішньо переміщених осіб (не лише з Криму) [9].

Другий важливий індикатор зміцнення соціального капіталу – *ймовірний «кінець» патерналізму*. Недостатність/несвоєчасність дієвого реагування держави на ті чи інші ризики призводить до «сплеску» активності громадян із подолання різних гуманітарних перешкод. Держава виявляється неготовою забезпечити постраждалих із зони конфлікту та окупованого Криму найнеобхіднішим, наприклад дахом над головою. Згідно з офіційною інформацією Державної служби з надзвичайних ситуацій з тимчасово окупованої території до інших регіонів переселено більше одного мільйона осіб. Однак все ще високим є суспільний скепсис щодо спроможності і, головне, бажання державних чиновників вирішуватися пов'язані з цим соціальні проблеми [10].

На фоні неспроможності/бездіяльності держави зростає число залучених до самоорганізації громадян, а також масштабність їх зусиль. Тепер це відбувається не лише у побутових питаннях на кшталт облаштування під'їзду і боротьби з незаконною забудовою, але й у стратегічних питаннях допомоги постраждалим із Донбасу чи учасникам АТО, утримання армії, захисту правопорядку, ініціювання змін до законодавства.

Допомога постраждалим. У зв'язку з цим привертає увагу діяльність громадської ініціативи «Центр Зайнятості Вільних Людей», покликаної сприяти працевлаштуванню та соціальній реабілітації вимушених переселенців з Криму та Сходу України. Центр організовує надання професійних консультацій на всіх етапах працевлаштування, допомогу в пошуку вакансій, навчання, інформування про можливості отримання допомоги з інших джерел. Центр об'єднує понад 100 волонтерів, а також понад 1 000 лояльних роботодавців, готових розглянути питання працевлаштування переселених осіб. У базі Центру знаходиться майже 5 000 осіб, які скористалися допомогою чи отримують необхідних супровід [11]. Зусиллями Центру влітку 2015 р. в м. Києві з'явилися безкоштовні курси англійської для переселенців та бійців АТО з метою підвищення шансів цих людей на працевлаштування на столичному ринку праці. Важливо, що такі заняття відіграють значну згуртовницьку роль, бо об'єднують за спільним навчальним процесом осіб з часто різними світоглядними позиціями (воїнів АТО і переселенців).

Утримання армії. Ініціатива «Армії SOS» координує громадські зусилля стосовно допомоги військовим України. Волонтери здійснюють мобілізацію значних сум (сотні тисяч гривень) для закупівлі необхідних війську амуніції, засобів захисту, зв'язку та розвідки, а також продуктів харчування і сучасної форми з доставкою безпосередньо на фронт [12]. Лише з квітня по червень 2015 р. активісти отримали добровільних надходжень на суму понад 3 млн. грн. та відзвітували про їх витрачання для надання адресної допомоги військовослужбовцям. Крім того, на електронному ресурсі «Армії SOS» донедавна функціонувала інтерактивна сторінка http://armysos.com.ua/rozvidka-2з формою для передачі оперативної інформації в штаб АТО про переміщення сил незаконних збройних формувань та підрозділів армії Російської Федерації.

Захист правопорядку. На вокзалі залізничної станції «Львів» спільно з працівниками органів внутрішніх справ охорону громадського порядку забезпечують члени громадських формувань Автомайдан, «Варта 1», «Скеля», «Муніципальна дружина», народна самооборона Львівщини, кампанія з безпеки дорожнього руху «Безпечне місто». Ініціативні громадяни не лише безпосередньо і разом з міліцією беруть участь у патрулюванні транспортного вузла, але й організовують обмін інформацією щодо стану громадської безпеки у більшості громадських місць міста [13]. Громадські активісти активно допомагають дільничним інспекторам також у м. Тернополі та м. Івано-Франківську.

Ініціювання законодавчих змін. З моменту набуття чинності змін до закону «Про звернення громадян» (з серпня 2015 р.) щодо електронного обігу і електронної петиції громадяни отримали можливість звернутися до органів влади та місцевого самоврядування з електронними петиціями. Через такі петиції громадяни висловлюють ініціативу стосовно легалізації права на вільне володіння вогнепальною зброєю, скасування розмитнення та акцизного податку на імпорт авто, запровадження електронної системи голосування з відбитком пальців у парламенті, відміни грошової застави для корупціонерів тощо [14]. Окремі місцеві органи влади в регіонах України також отримали такий інструмент громадської комунікації [15].

Третім, найбільш важливим і показним, індикатором слід вважати *зміцнення національної та громадянської ідентичності,* безцінної для нарощування *національного* соціального капіталу. Цьому сприяли й солідарне розуміння загроз національній безпеці (зовнішніх і внутрішніх), і «розсіювання» по Україні жителів Донбасу з інтеграцією їх в більш культурно й ментально однорідні місцеві громади, і загальне усвідомлення небезпеки сепаратизму в інших регіонах. Про актуалізацію такого типу соціального капіталу свідчить, наприклад, масовий солідарний бойкот товарів російського виробництва, що навіть привів до виходу з українського ринку окремих брендів [16]. Серед населення поширюється самоусвідомлення (позиціювання себе) громадянами України, проявом чого стало зростання популярності національної атрибутики (гімн, герб, вишиванка тощо). Причому ці явища спостерігаються серед громадян різної мовної, етнічної й регіональної приналежності, а також різного віку. У ході минулого най-

більш значного підйому національної свідомості (на початку 1990-х рр.) такої «солідарності смаків» не спостерігалося: національні прояви були притаманні переважно україномовним українцям із західних областей країни.

Суспільство і влада мають використати потенціал таких змін для виходу з кризи та формування нової моделі гуманітарного розвитку. Ігнорування цього пасіонарного «сплеску» може призвести до його виснаження та перегорання. Про можливе виснаження свідчать поодинокі повідомлення стосовно вичерпання волонтерських ресурсів та згортання волонтерської діяльності на певних ділянках роботи [17]. На перегорання вказує, наприклад, демонтаж скриньок для збору коштів для потреб збройних сил в окремих місцях та в організаціях, де такі скриньки було встановлено чи не з перших днів військового конфлікту на Донбасі [18]. Схоже, що громадськість звикає до проблеми, втрачаючи відчуття її гостроти. Якщо випадки цього «виснаження» і «перегорання» стануть масовими, то шанс масштабної суспільної консолідації в Україні *вкотре буде змарновано.*

Висновки. Таким чином, наведені факти та приклади доводять об'єктивність нарощування соціального капіталу в українському суспільстві з 2014 р. Воно супроводжувалося відповідними перетвореннями соціальних зв'язків: кількісними (зростання випадків комунікації) та якісними (інтенсифікація і розширення кола контактів поза найближчим оточенням і територією проживання, розширення спектра залучених сторін, охоплення різних рівнів – від індивідуального до національного). Очевиднішими стали ознаки переходу від патерналізму до демократії, посилення громадянського суспільства, зміцнення національної та громадянської ідентичності. Водночас таким же об'єктивним та очевидним є ризик можливого виснаження та перегорання сплеску громадської активності у соціумі. Тому подальші дослідження доцільно сфокусувати на розробленні конкретних рекомендацій для керівництва держави щодо конструктивного використання потенціалу описаних змін з метою виходу з кризи та формування нової моделі гуманітарного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. WoMo спецпроект «Заново». Из Донецка в Киев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://womo.com.ua/anastasiya-larkina-ya-opisala-kontseptsiyu-zavedeniya-o-kotorom-mechtala-i-cherez-mesyats-stala-granterom.
2. Будуємо мости, а не стіни. Проект Конгресу національних громад України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:http://www.tolerspace.org.ua/ua/projects/buildingbridgesnotwalls.
3. Медуніверситет ім. Богомольця зібрав більше 144 тис. грн. для вишів Донбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.5.ua/suspilstvo/Meduniversytet-im-Bohomoltsia-zibrav-bilshe-144-tys-hrn-dlia-vyshiv-Donbasu-80858.html.
4. Звернення до Міністра освіти і науки України від правозахисних та громадських організацій України, що опікуються проблемами внутрішньо переміщених осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://almenda.org/zvernennya-ministru-osviti-i-nauki-ukra%D1%97ni-vid-pravozaxisnix-ta-gromadskix-organizacij-ukra%D1%97ni-shho-opikuyutsya-problemami-vnutrishno-peremishhenix-osib.
5. «Дім затишку» став затишною оселею для родин зі Сходу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kivertsi.com.ua/news/dim-zatishku-stav-zatishnoyu-oseleyu-dlya-rodin-zi-shodu-1.
6. Теплий дім. Спільнота [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.facebook.com/%D0%A2%D0%B5%D0%BF%D0%BB%D1%8B%D0%B9-%D0%94%D0%BE%D0%BC-Sweet-Home-1593278370956504/info/?tab=page_info.
7. Гуманітарна місія «Милосердя без кордонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://miloserdie-mission.org/ua/about-us.
8. Фроловская 9/11. Волонтерский центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.facebook.com/frolivska911.
9. Про КримSOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://krymsos.com/about/krym-sos.
10. Переселенці з Донбасу замість допомоги стикаються з нігілізмом чиновників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2016_04_04/Pereselenc-z-Donbasu-zam-st-dopomogi-stikajutsja-z-n-g-l-zmom-chinovnik-v-rm-shina-6267.
11. Центр Зайнятості Вільних Людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://czvl.org.ua.
12. Армія SOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://armysos.com.ua.
13. У Львові залізничний вокзал спільно патрулюють правоохоронці й громадські активісти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dailylviv.com/news/sytuatsiyi-i-pryhody/u-lvovi-zaliznychnyi-vokzal-spilno-patrulyuyut-pravookhorontsi-i-hromadski-aktyvisty-14711.
14. Електронні петиції // Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://petition.president.gov.ua.
15. У Луцьку запускають сервіс електронних петицій до місцевої влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vgolos.com.ua/news/u_lutsku_zapuskayut_servis_elektronnyh_petytsiy_do_mistsevoi_vlady_193700.html.
16. Лукойл оптимизирует структуру активов в восточной Европе и в Украине: пресс-релиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=4814&year=2014.
17. Лідери волонтерських ініціатив Волині починають призупиняти діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hromadske.volyn.ua/lidery-volonterskyh-initsiatyvy-volyni-pochynayut-pryzupynyaty-diyalnist.
18. Кінець волонтерства? Українці перестали допомагати армії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://press-centr.com/ua/news/Kinets-volonterstva-Ukrantsi-perestali-dopomahati-armi.

УДК 336.143:316.334.3

Токар І.І.
асистент кафедри економіки підприємства Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Пилипенко А.В.
студентка Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

THE CURRENT REALITIES OF THE IMPLEMENTATION OF GENDER BUDGETING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В роботі розглянуто особливості та передумови впровадження гендерного бюджетування в Україні, окремо акцентовано увагу на розгляді комплексного гендерного підходу як базису гендерно-орієнтованого бюджетування, розроблено механізм впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в бюджетний процес в Україні.

Ключові слова: гендер, гендерно-орієнтоване бюджетування, гендерні ініціативи, бюджетний процес, тенденції.

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрены особенности и предпосылки внедрения гендерного бюджетирования в Украине, отдельно акцентировано внимание на рассмотрении комплексного гендерного подхода как базиса гендерно-ориентированного бюджетирования, разработан механизм внедрения гендерно-ориентированного бюджетирования в бюджетный процесс в Украине.

Ключевые слова: гендер, гендерно-ориентированное бюджетирование, гендерные инициативы, бюджетный процесс, тенденции.

ANNOTATION

The article considers features and conditions of implementation of gender budgeting in Ukraine. The study has separately focused on the consideration of gender approach as the basis of gender-based budgeting. The mechanism of implementation of gender-based budgeting in the budget process in Ukraine was created.

Keywords: gender, gender-based budgeting, gender initiatives, budget process, trends.

Постановка проблеми. Гендерне бюджетування розглядають як інтернаціонально визнаний інструмент для підтримки виконання Україною зобов'язань щодо реалізації стратегії впровадження гендерних підходів, яка вважається найбільш перспективною і ефективною для просування гендерної рівності. Гендерне бюджетування – це інструмент, який безпосередньо має відношення до міжнародних зобов'язань держав щодо забезпечення гендерної рівності та поліпшення становища жінок. В останні роки практична реалізація проектів щодо гендерно-орієнтованого бюджетування на місцевому рівні в Україні сприяла формуванню практичних інструментів і накопиченню досвіду на обласному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До розгляду проблеми гендерного бюджетування зверталися як українські, так і зарубіжні дослідники. Зокрема серед вітчизняних дослідників слід відзначити В. Близнюк, С. Гаращенко, Л. Лобанову, О. Романюк, М. Соколик та ін.

Невирішені складові загальної проблеми. Однак, не зважаючи на значну кількість наукових праць в означеній сфері, питання забезпечення гендерної рівності жінок та чоловіків при формуванні та виконанні державного, регіональних і місцевих бюджетів залишаються на теперішній час недостатньо розглянутими.

Формулювання цілей статі. Метою дослідження є розгляд вітчизняної практики впровадження гендерного бюджетування та встановлення перспектив його розвитку шляхом розробки механізму впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в бюджетний процес в Україні.

Основний матеріал дослідження. Поняття «гендерне бюджетування» часто трактують невірно, розуміючи під ним створення окремого бюджету для жінок або збільшення видатків на «жіночі» програми.

Необхідно розрізняти терміни «гендерне бюджетування» («гендерно-орієнтоване бюджетування»), «гендерний бюджет» і «гендерні бюджетні ініціативи». Вони були введені в результаті прийняття Платформи дій (параграф 346) на Пекінській конференції. У даному параграфі наголошується, що уряди повинні докласти всіх зусиль для систематичного вивчення того, яким чином державний сектор витрат приносить користь для жінок, і коректувати бюджети для забезпечення рівного доступу до цих витрат.

В роботі [1] зазначається, що гендерний бюджет не є чимось самостійним ні в сутнісному, ні в інструментальному плані, він – специфічна трансформація державного бюджету та місцевих бюджетів через введення до них гендерної компоненти з метою підвищення їх соціально-економічної ефективності.

Існуючі принципи розподілу бюджетних коштів в Україні зумовлюються структуруванням держбюджету та змістовним навантаженням його статей. Основним призначенням впровадження засад гендерного бюджетуван-

ня в сучасну вітчизняну практику управління державними фінансами є забезпечення справедливості та прозорості розподілу бюджетних коштів на принципах рівності щодо врахування потреб чоловіків і жінок при формуванні бюджету, а також оптимізація на цій основі структури доходів і витрат останнього. Крім того, гендерне бюджетування сприяє якісним змінам у суспільстві, економічному розвитку країни в цілому, ефективному використанню ресурсів тощо.

В роботі [2] зазначається, що згідно з опублікованим рейтингом рівноправності статей, який складав Всесвітній економічний форум, Україна посіла 64-е місце зі 135 країн. Зокрема, за рівнем участі жінок у політичному житті країна посіла 119-е місце, за рівнем доступу до охорони здоров'я – 34-е, за рівністю можливостей чоловіків та жінок у питаннях працевлаштування та кар'єри країна посіла – 34-е місце, за освітою – 22-ге.

За допомогою підтримки Європейського Союзу, Ради Європи та Світового банку Україна здійснює перші кроки поступ до впровадження нової концепції бюджетування, заснованої на інтеграції соціальної складової до системи створення, розподілу та перерозподілу бюджетних коштів шляхом реалізації комплексного гендерного підходу.

Комплексний гендерний підхід – стратегія, за допомогою якої досягається гендерна рівність. Комплексний гендерний підхід – це не самоціль, а стратегія, принцип, засіб для досягнення мети, тобто гендерної рівності. Комплексний гендерний підхід означає, що гендерні аспекти і прагнення до досягнення гендерної рівності повинні займати центральне місце в будь-якій діяльності – у формуванні політики, наукових дослідженнях, інформаційно-просвітницькій роботі (діалозі), законодавстві, розподілі ресурсів, а також у плануванні, реалізації і моніторингу різних програм і проектів.

У 1997 році Економічна і соціальна рада ООН визначила поняття комплексного гендерного підходу таким чином: «Комплексний гендерний підхід означає оцінку наслідків для чоловіків та жінок будь-якої планованої дії у сфері законодавства, політики або програм в будь-якій області і на всіх рівнях. Це стратегія інтеграції інтересів чоловіків і жінок в процес розробки, реалізації, моніторингу й оцінки всієї політики і програм в політичній, економічній та соціальній сферах так, щоб і чоловіки, і жінки в рівній мірі отримували від цього користь, а нерівність би скорочувалася.

Кінцева мета застосування комплексного гендерного підходу – досягнення гендерної рівності». Комплексний гендерний підхід повинен бути присутнім на рівні політики, програм і проектів на всіх етапах циклу програмування (розробка, планування, реалізація, моніторинг і оцінка). Комплексний гендерний підхід передбачає дії, спрямовані на:

– здійснення гендерного аналізу з метою виявлення фактів нерівності між чоловіками і жінками, які необхідно усунути;

– забезпечення рівних можливостей для всіх і вживання гендерно-орієнтованих заходів у випадках явно вираженої нерівності;

– ініціювання процесу інституційних змін;

– розробку гендерного бюджету;

– проведення гендерного аудиту [1].

Гендерний бюджет, гендерно-чутливий бюджет, гендерно-орієнтований бюджет – це бюджет, складений з урахуванням потреб та інтересів, що відображають соціо-статеву структуру суспільства.

Гендерно-орієнтоване бюджетування (ГОБ) – це застосування комплексного гендерного підходу в бюджетному процесі. ГОБ означає інтегрування гендерного підходу в бюджети різних управлінь, відділів та закладів. Розробка гендерного бюджету дозволяє побачити, як бюджетні асигнування позначаються на соціально-економічних можливостях чоловіків та жінок. Для просування гендерної рівності можливо потрібен перерозподіл доходів і витрат та реструктуризація бюджетного процесу.

Поняття «гендерне бюджетування» включає процеси та інструменти, за допомогою яких враховуються специфічні інтереси різних соціальних та вікових категорій при розподілі державних ресурсів на всіх рівнях. Його мета полягає в розвитку гендерної рівності. Процес впровадження гендерного бюджетування повинен привести до формування гендерного бюджету. Тому гендерне бюджетування передбачає можливість проведення громадської експертизи, публічного обговорення і лобіювання.

Категорія «гендерні бюджетні ініціативи» (ГБІ) використовується для позначення таких напрямів діяльності, як проведення гендерного аналізу бюджету, формування в українського суспільства економічної свідомості щодо розуміння гендерно-орієнтованого бюджетного процесу, підвищення інформованості з питань гендерної політики, забезпечення прозорості і підзвітності уряду. Спрямованість зазначених видів діяльності зумовлюється досягненням основної мети впровадження ГБІ – трансформувати формальний бюджетний процес в Україні на користь гендерно-чутливого бюджетування.

Підґрунтям впровадження ГОБ в Україні є низка документів, регламентуючих відносини з урахуванням гендерного аспекту. Зокрема на міжнародному рівні:

а) Конвенції та документи ООН:

1) Декларація прав людини;

2) Про ліквідацію усіх форм дискримінації жінок;

3) Про викорінювання насилля щодо жінок;

4) Пекінська декларація та Платформа дій;

5) Цілі розвитку тисячоліття;

б) Конвенції Міжнародної організації праці (МОП):

1) Про рівне винагородження чоловіків та жінок за рівноцінну працю;

2) Про охорону материнства;

3) Про рівне ставлення та рівних можливостях для працюючих чоловіків та жінок з родинними обов'язками;

в) Європейська соціальна хартія.

На національному рівні з метою виконання Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», котрий визначає основні напрями державної гендерної політики, були розроблені і прийняті:

– «Державна програма з утвердження гендерної рівності в українському суспільстві на період до 2010 року» в 2006 році;

– «Державна програма забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року» в 2013 році.

На теперішній час в Україні стартував Проект «Гендерне бюджетування в Україні» (ГОБ Проект), що фінансується Шведським агентством міжнародного розвитку (Sida) та впроваджується консорціумом у складі трьох консультаційних компаній: Indevelop, CPM та HIPAC. Запланований термін діяльності за Проектом із ГОБ – 5 років (листопад 2013 – грудень 2018) [3].

За офіційною інформацією [3] метою ГОБ проекту є підвищення економічної ефективності і прозорості бюджетних асигнувань з урахуванням різних потреб жінок і чоловіків шляхом впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні.

Кінцева мета ГОБ – посилення результатів бюджетної політки шляхом введення гендерного і соціального аспекту як аналітичної категорії, що безпосередньо сприяє реформуванню управління державними фінансами в Україні.

Проект спрямований на розбудову спроможності Міністерства фінансів, обраних профільних міністерствах та обласних і міських адміністрацій щодо керівництва роботою з ГОБ і стосовно поглиблення розуміння і зацікавленості у впровадженні ГОБ на всіх рівнях влади.

Пілотними регіонами відібрано Харківську, Житомирську, Івано-Франківську, Херсонську області та м. Київ. Проект здійснив початкові кроки у співробітництві з Міністерством освіти і науки України, Міністерством молоді та спорту України, Міністерством соціальної політики України, які були відібрані за погодженням із Міністерством фінансів України.

Передбачено наступні кінцеві результати впровадження проекту:

– пілотні галузеві міністерства впроваджують ГОБ у бюджетний процес на державному рівні;

– впровадження ГОБ у бюджетний процес на регіональному рівні;

– Міністерство фінансів впроваджує ГОБ на державному і регіональному рівнях;

– відповідні суб'єкти беруть активну участь у процесі ГОБ і підтримують його.

Зазначені кінцеві результати пов'язані з подальшим удосконаленням бюджетного процесу шляхом впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування. Загальні підходи проекту базуються на найкращій міжнародній практиці й передбачають, по-перше, апробацію роботи з ГОБ на рівні пілотних галузевих міністерств і областей, по-друге – розгортання пілотної роботи на рівень більш комплексного впровадження, а саме здійснення необхідних змін у документах, які використовуються у бюджетному процесі на державному і регіональному рівнях. Метою проекту є забезпечення підготовки першого гендерно-орієнтованого бюджету в Україні на 2019 р.

В цілому механізм впровадження гендерного бюджетування в Україні передбачає реалізацію декількох основних функцій – аналітичну, програмну, координаційну, експертно-аудиторську. Зазначені функції реалізуються на різних етапах механізму та забезпечують отримання комплексного ефекту (рис. 1), який полягає у поєднанні підвищення якості управління державними фінансами, поліпшення економічної ефективності та результативності управління ними, удосконалення розподілу фінансових ресурсів, заохочення ефективного управління та якісного надання послуг, а також досягнення цілей гендерної рівності та розвитку людського потенціалу, моніторингу досягнення політичних цілей, зокрема забезпечення гендерної рівності, підвищення прозорості, підзвітності та участі громадськості в плануванні і реалізації бюджетів.

Сприйняття державного бюджету України з точки зору гендерної нейтральності викривлює фактичні обсяги фінансування потреб чоловіків та жінок в українському суспільстві у порівнянні з їх реальними розмірами. На думку вітчизняних урядовців, існуюча незбалансована в гендерному аспекті бюджетна політика «однаковою мірою впливає як на чоловіків, так і на жінок», що на справді супроводжується зростанням соціальної нерівності.

За результатами дослідження Белец Ж.А. [4] при гендерному бюджетуванні значна увага надається витратам на формування рівних можливостей для жінок та чоловіків у суспільному секторі. Значну роль також відіграють гендерно нейтральні напрямки, що мають різні соціальні наслідки. Для прикладу, пенсійна реформа має поліпшити ситуацію в сфері, проте вона має різні наслідки для обох статей. Гендерне бюджетування є досить результативним при середньостроковому плануванні, а якщо правильно застосувати цю процедуру, то можна суттєво поповнити місцеву скарбницю. Щодо видатків у гендерному бюджеті, то основними є статті, що забезпечують рівну оплату праці, захист дитинства та материнства, зайнятість та безробіття та інші. Якщо, наприклад, 2010 року з державної казни України на це витратили майже 37 відсотків коштів, то в місцевих бюджетах середній їх показник складав 89%. Саме тому на місцях можна більш конкретно спрямувати

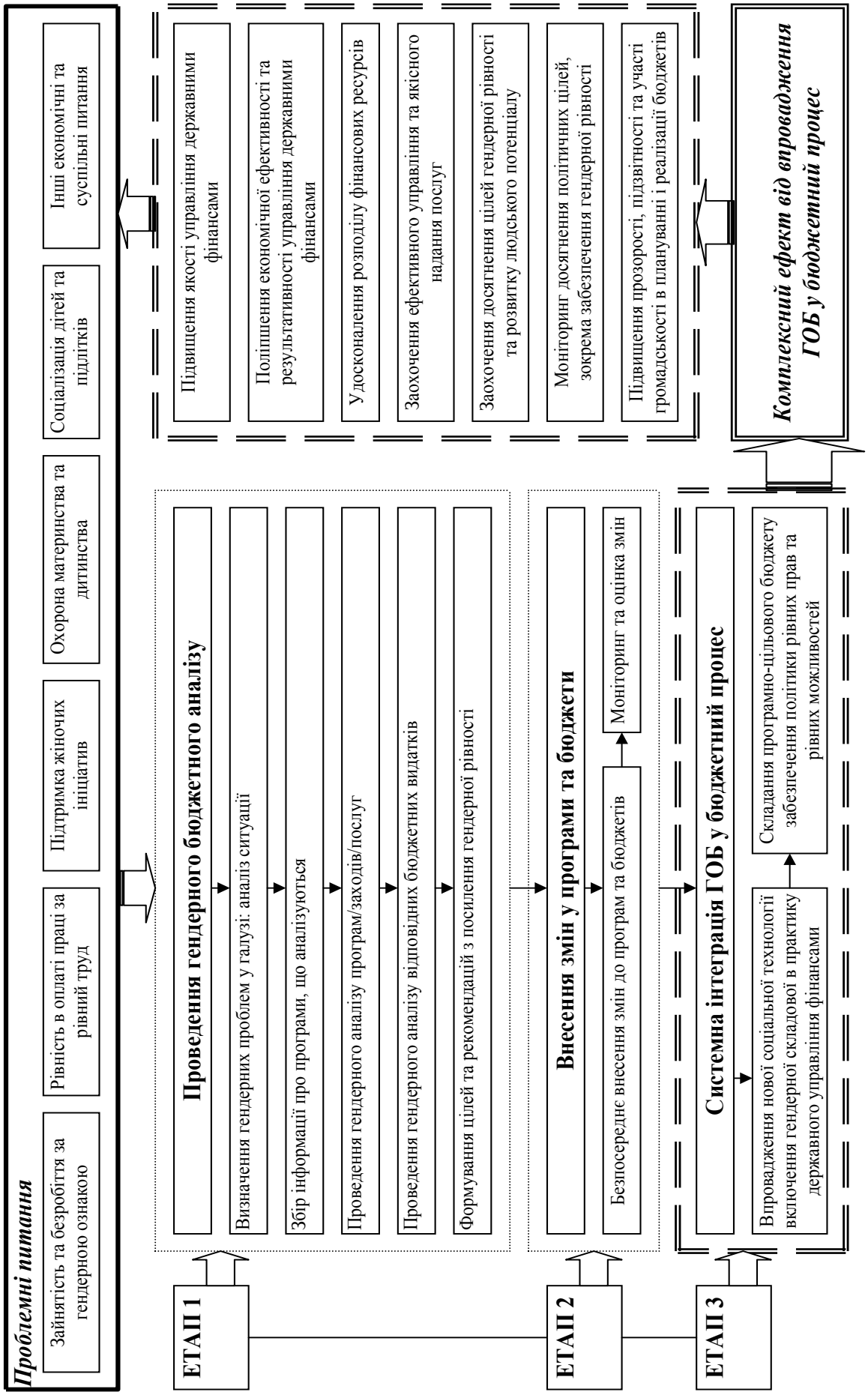

Рис. 1. Механізм впровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в бюджетний процес в Україні

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

кошти з бюджету з метою збалансованого (за гендером) їх витрачання.

Висновки. Реформування вітчизняної системи управління державними фінансами на засадах гендерно-орієнтованого бюджетування дозволить громадам розмежовувати напрями використання статей бюджету за чітко окресленими гендером потребами чоловіків, жінок, громади в цілому. Крім того до переваг гендерно-орієнтованого бюджету можна віднести його прозорість, більшу ефективність у порівнянні зі звичайним, можливість спрямування коштів на розвиток громади та реалізацію цільових державних програм, раціональне використання обмежених ресурсів, скорочення соціальної нерівності у суспільстві тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гендерні аспекти бюджетування на місцевому рівні. Практичний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09511.pdf
2. Поняття «гендерне бюджетування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nard.org.ua/ponyattya-gendernebyudzhetuvannya.html
3. Проект «Гендерне бюджетування в Україні » [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.grbproject.org/content/o-proekte/
4. Белец Ж.А. Гендерне бюджетування в Україні як складова механізму забезпечення рівності чоловіків і жінок / Ж.А. Белец // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://el-zbirn-du.at.ua/Bel_s.pdf

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

Алескерова Ю.В.
доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету

КРЕДИТНІ ІННОВАЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

CREDIT INNOVATIONS IN UKRAINE AGRICULTURAL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито, що вдосконалення механізму надання державної підтримки за залученими у банках кредитами, а також більш чіткого визначення окремих положень Порядку використання коштів за програмою пільгового кредитування внесено зміни до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів. Проаналізовано, що до 2016 р. в Україні агропромисловий комплекс і насамперед його провідна галузь – сільське господарство завжди знаходились серед пріоритетів розвитку країни. Сформульовано авторське бачення про головні пріоритети державної агропромислової політики під час упровадження інновацій у кредитуванні. Доведено, що посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу потребують подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції у світову продовольчу систему.

Ключові слова: кредит, кредитування, інновація, Україна, агропромислова сфера, сільське господарство, закон, ВВП, агропромисловий комплекс, податки.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто, что совершенствование механизма предоставления государственной поддержки по привлеченным в банках кредитам, а также более четкого определения отдельных положений Порядка использования средств по программе льготного кредитования внесены изменения в Порядок использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для финансовой поддержки мероприятий в агропромышленном комплексе путем удешевления кредитов. Проанализировано, что к 2016 г. в Украине агропромышленный комплекс и прежде всего его ведущая отрасль – сельское хозяйство всегда находились среди приоритетов развития страны. Сформулировано авторское видение о главных приоритетах государственной агропромышленной политики при внедрении инноваций в кредитовании. Доказано, что усиление процессов глобализации и обострение проблем обеспеченности продовольственной продукцией населения мира требуют дальнейшего развития отечественного агропромышленного комплекса и его интеграции в мировую продовольственную систему.

Ключевые слова: кредит, кредитование, инновация, Украина, агропромышленная сфера, сельское хозяйство, закон, ВВП, агропромышленный комплекс, налоги.

ANNOTATION

Reveals that improving the mechanism of state support to attract banks loans, as well as a clearer definition of certain provisions of the use of funds under the program of concessional lending, amendments to the Procedure for the use of funds provided by the state budget for financial support measures in agriculture through cheaper loans. The analysis that by 2016 Ukraine in agriculture and, above all, its leading industry – agriculture have always been among the priorities of the country. Author 's vision of the main priorities of the state policy in the agro-industrial innovation in lending. Proved that strengthening the processes of globalization and worsening security problems of the world food production require further development of the domestic agricultural sector and its integration in the global food system.

Keywords: credit, credit, innovation, Ukraine, agricultural industry, agriculture, law, GDP, agriculture, taxes.

Постановка проблеми. Із метою інновацій механізму надання державної підтримки за залученими в банках кредитами, а також більш чіткого визначення окремих положень Порядку використання коштів за програмою пільгового кредитування внесено зміни до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів, якими, зокрема:

– розширено коло позичальників, які мають право на отримання компенсації відсоткової ставки за залученими кредитами – фізичні особи – підприємці;

– уточнено граничну межу процентних ставок за користування кредитами, які підлягають відшкодуванню в 2016 р., а саме: за кредитами, залученими в 2015 р. за умови, що сума відсотків та розмір плати за надання інших банківських послуг, пов'язаних із цим кредитом (розрахунковим обслуговуванням кредиту, розглядом кредитного проекту, управлінням кредитами, консультаційними послугами тощо), не перевищуватиме 30% річних, а в 2016 р. – за умови, що сума відсотків за користування кредитами не перевищуватиме облікової ставки Національного банку, збільшеної на 3 п. п. на момент укладання договору (у зв'язку з тенденціями щодо зміни облікової ставки Національного банку). Це дасть змогу в наступних роках не вносити зміни до Порядку використання коштів за програмою пільгового кредитування через коливання (зміни) ставок рефінансування Національного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку та інновацій кредитних відносин в аграрній сфері займа-

ються М.Я. Дем'яненко [11], П.Т. Саблук [8], О.О. Непочатенко [7], О.Є. Гудзь [4], Н.В. Бондаренко [2], Г.О. Минкіна [6], О.Г. Чирви тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі залишається недослідженим питання кредитування аграрного сектору з урахуванням інноваційних змін та інноваційних упроваджень під час кредитування аграрного сектору в Україні в умовах постійних змін та новітнього законодавства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхів упровадження кредитних інновації в агропромисловій сфері України, які не тільки не суперечили б законодавству, а й дали змогу країні ефективно включитися в зміни сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так склалось, що до 2016 р. в Україні агропромисловий комплекс і, перш за все, його провідна галузь – сільське господарство завжди знаходились серед пріоритетів розвитку країни. На Україну припадає приблизно 25% чорноземів світу, а площа сільськогосподарських угідь становить 43 млн. га (72% від загальної площі країни).

Внаслідок такої послідовної державної політики (чого не можна сказати про інші пріоритети) агропромисловий комплекс в Україні є одним із ключових секторів економіки: він формує 24% випуску продукції та 18% ВВП країни; продукція АПК становить 38,2% товарного експорту (у 2015 р. – 14,6 млрд. дол. США – з I по IV групу УКТЗЕД), при цьому на країни Азії припадає 47,2% експорту вітчизняної агропромислової продукції, на ЄС – 27,9%; з виробництва зернових культур та соняшникової олії Україна сьогодні входить у сімку світових лідерів; сільське господарство є найбільш стабільно працюючим сектором економіки. Так, сільськогосподарське виробництво в останні 10 років переважно демонструвало позитивну щорічну динаміку за винятком деяких років, коли переважали негативні фактори впливу природно-кліматичних умов.

Загалом даний сектор економіки виступав своєрідною точкою опори для економіки України у складні кризові роки. Прикладом є 2008 та 2013 рр., коли більшість видів економічної діяльності демонстрували падіння виробництва, але саме завдяки зростанню сільськогосподарського виробництва Україна зберігала позитивну динаміку ВВП (у 2008 р. зростання ВВП становило 2,2%, з яких 1,1 в.п. було забезпечено збільшенням сільськогосподарського виробництва на 17,1%, у 2013 р. ВВП на нульовому рівні за збільшення сільськогосподарського виробництва на 13,6% (позитивний внесок на рівні 1 в.п.)).

У цілому за період 2007–2015 рр. сільськогосподарське виробництво зросло на 44,8%, тоді як ВВП зменшився на 19,6%.

Якщо співставити ці показники розвитку з показниками інших вітчизняних галузей економіки, яким також надавалися державні преференції розвитку, зокрема з гірничо-металургійним комплексом, де Україна, як і у сфері агропромислового комплексу, займає провідне місце на світовому ринку сталі (входила в топ-10 основних виробників сталі), то за період 2007–2015 рр. мало місце падіння обсягів металургійного виробництва на 47,2%, виробництва коксу та коксопродуктів – на 44,1%, добування металевих руд – на 9%.

Тобто в аграрному секторі державна підтримка показала себе високоефективною, а отже, і виправданою.

Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу потребують подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу та його інтеграції у світову продовольчу систему. І сьогодення вимагає не тільки закріплення отриманих результатів розвитку агромпромислового комплексу, а й забезпечення якісного стрибка у його розвитку. Україна на відміну від розвинених країн (США, Канади, країн ЄС) лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал. Про це свідчить наше відставання від розвинутих країн за показниками ефективності вітчизняних сільськогосподарських виробників (низька врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність скота тощо). Так, за даними ФАО, Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів – Канаді, по врожайності зернових – розвинутим країнам ЄС та США). Іншими словами, через підвищення продуктивності сільське господарство могло б генерувати набагато більший внесок в економіку країни.

Разом із тим, уряд всупереч Коаліційній угоді вносить до парламенту рішення відповідно до вимог МВФ щодо поступового скасування фактично єдиної значимої за обсягами державної підтримки аргосектора – спеціального режиму оподаткування ПДВ, який передбачав збереження у сільгоспвиробників обсягів нарахованого ПДВ для використання їх на власні виробничі цілі, яке приймається «під ялинку». І тепер уже не стоїть питання «забезпечення якісного стрибка», а стоїть питання загалом спроможності вітчизняного агропромислового комплексу зберегти наявний рівень розвитку та наявні конкурентні позиції на світовому продовольчому ринку.

Структурно вітчизняна державна підтримка сільського господарства характеризувалась невеликими обсягами прямої державної підтримки (пряма бюджетна підтримка зараз надається лише галузі тваринництва, але її обсяг досить незначний – 50 млн. грн. на рік) та значимими за обсягами преференціями зі сплати ПДВ.

Однак у 2016 р. було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільгоспвиробниками спеціального режиму по сплаті ПДВ, а саме збереження в їх розпорядженні 15% за операціями із зерновими і технічними культурами, 80% – за операціями з продукцією тваринни-

цтва, 50% – за іншими сільськогосподарськими операціями, та прийнято рішення про відміну і цієї перехідної норми з 1 січня 2017 р.

При цьому жодного розрахунку, чого дані нововведення будуть коштувати сільськогосподарським виробникам та економіці України в цілому, представлено не було.

За деякими оцінками, обсяг коштів сільськогосподарських підприємств, що відволікатиметься з обігу в 2016 р. у зв'язку із нововведеннями, може становити близько 20 млрд. грн. Дані кошти могли би бути використані сільськогосподарськими підприємствами для власних потреб або виступати додатковим інвестиційним ресурсом розвитку виробництва, що саме і передбачав спецрежим ПДВ для сільського господарства.

З бюджету на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів суми практично не збільшені (законом про бюджет на 2016 р. передбачено на даний захід 300 млн. грн., у 2015 р. фактичне бюджетне фінансування за цим напрямом становило 290,6 млн. грн.).

Водночас у 2016 р. переглянуто у бік збільшення ставки єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників, що додатково збільшує податкове навантаження на аргобізнес та погіршує умови його функціонування.

Найближчим часом доступ до кредитних ресурсів для вітчизняних сільгоспвиробників також буде обмежений, особливо зважаючи на фінансовий стан банківської системи в Україні в останні три роки. За різними оцінками, в Україні частка банківського кредитування займає менше 20% обігових коштів аграрного сектору, тоді як у розвинутих країнах вона досягає 70%. Ставка за кредитами для сільського господарства на кінець лютого 2016 р. становила 19,8%, що перевищує середню відсоткову ставку за кредитами по економіці (16,4%). Також треба розуміти, що здебільшого це кредити короткострокові для поточних операційних потреб діяльності аргосектора (підготовка до посівної із закупкою палива, добрив, насіння, посадкового матеріалу, кормової бази тощо), а не довгострокові – на розвиток та придбання основних фондів, що дозволялось спецрежимом ПДВ.

І всі ці «ноу-хау» реалізувались на фоні зростання затратності сільськогосподарського виробництва. Індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції за 2013–2015 рр. становив 179,7% і формувався передусім за рахунок збільшення вартості матеріальних ресурсів, запчастин до автомобілів та сільськогосподарських машин, девальвації гривні – у 2,9 рази. Разом із тим, на світовому продовольчому ринку спостерігався тренд до зниження цін, зокрема на пшеницю – на 50,1% у період з грудня 2012 р. по лютий 2016 р., на кукурудзу – на 48,3%.

Отже, допомоги аграріям чекати немає звідки. За нашими оцінками, втрати від нововведень у цьому році становитимуть близько 25 млрд. грн. недоотриманої сільськогосподарської продукції. Таке враження, що все робиться лише для того, щоб іншого виходу як зняти мораторій на продаж землі у нас не було.

Разом із тим, уважаємо, що ці два питання – державної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва та зняття мораторію на продаж землі – не можуть бути альтернативою один одному. У всіх країнах, де є ринок земель і де його немає, існує державна підтримка села.

Порівнюючи обсяг державної підтримки в Україні з іншими країнами, можна стверджувати про високий показник надання державної підтримки (субсидій) сільському господарству в європейських країнах, що, відповідно, і формує вищій рівень конкурентоспроможності європейської агарної продукції порівняно з вітчизняною. У країнах ЄС діє єдина сільськогосподарська політика, загальний обсяг підтримки аграрного сектора в 2013–2014 рр. становив майже 60 млрд. євро щорічно, а це близько 525 євро/га, або 20% від валової продукції сільського господарства. Залежно від країни державна підтримка галузі коливається, зокрема, у Нідерландах та Бельгії – близько 500 євро/га, у Польщі – 345 євро/га, тоді як в Україні даний показник балансує в межах 10–20 євро/га (з урахуванням коштів, що залишались у рамках дії спеціального режиму з ПДВ).

Про низький загальний обсяг державної підтримки сільського господарства в Україні порівняно з іншими країнами також свідчить оцінка підтримки виробника (Producer Support Estimate — PSE), що проводить Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Так, в ЄС 21% валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, у Туреччині – 23%, у РФ – 12%, у Канаді – 11%, у США – 7%, тоді як в Україні – 1–1,5%.

Причин, з яких в Україні не було достатньої за обсягами прямої підтримки сільськогосподарського виробництва, дуже багато – від хронічної дефіцитності бюджету та фінансування цих програм за залишковим принципом до високої корупції. Саме тому був запропонований і впроваджений спеціальний режим зі сплати ПДВ. Якщо ми сьогодні говоримо про його відміну, то паралельно маємо впроваджувати європейські системи державної підтримки, які не суперечать умовам СОТ, та, відповідно, виходити на 350–500 євро/га бюджетних дотацій із фінансуванням за принципом захищеної статті. Але чомусь уряд цього не пропонує. А нам ще так багато проблем у розвитку агропромислового комплексу треба вирішити:

– збільшення виробничих циклів із переробки сільськогосподарської сировини на внутрішніх ринках. Разом із тим із подачі уряду сьогодні стимулюється переміщення пріоритетів у бік експорту сільськогосподарських культур (зернових);

– розвиток системи аграрної логістики відповідно до потреб ринку (розвиток інфраструктури аграрного ринку відбувається доволі повільно, що позначається на рівні втрат сільськогосподарської продукції в процесі її зберігання і транспортування);

– підвищення технологічного рівня сільськогосподарського виробництва. І хоча дана галузь завжди була привабливою для інвесторів (капітальні інвестиції у сільське господарство за останні десять років зросли у більше ніж у два рази, водночас інвестиції в цілому по економіці зменшилися приблизно на 25%), вона все ще поступається за рівнем використання технологій основним гравцям на світовому продовольчому ринку.

Крім того, сучасний розвиток світового агровиробництва вимагає перегляду низки методів та технологій виробництва для задоволення міжнародних вимог до якості та безпеки продуктів харчування, адже саме покращення агроекосистеми та розвиток органічного сільськогосподарського виробництва є ключовими пріоритетами у більшості країн світу, у т. ч. європейських.

Висновки. Головними пріоритетами державної агропромислової політики під час упровадження інновацій у кредитуванні повинні стати:

– безумовне збільшення рівня державної підтримки;

– поступова переорієнтація фінансування агропромислового комплексу у бік збільшення спрямування державних коштів на розвиток аграрної інфраструктури;

– екологічна спрямованість аграрної політики та раціональне землекористування;

– збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції, підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників тощо;

– стимулювання формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, що даватиме змогу одержувати додану вартість на всьому агропродовольчому ланцюгу, та експорт продуктів кінцевого споживання з більшим рівнем переробки.

Крім того, досить важливим є гарантування на державному рівні стабільності та передбачуваності аграрної політики під час кредитування з метою формування більш сприятливого підприємницького середовища для агробізнесу країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алескерова Ю.В., Нарожна І.М. Особливості кредитування сільськогосподарських підприємств / Ю.В. Алескерова, І.М. Нарожна // Стан, тенденції та перспективи розвитку аграрної економіки / За ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань : Видавець Сочінський, 2012. – Ч. 1. – С. 93–98.
2. Бондаренко Н.В. Стан пільгового кредитування поточної діяльності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Бондаренко // Фінансово-кредитна політика. – 2011. – № 1. – С. 216–222.
3. Впровадження схем гарантування кредиту в Україні. Приклад АПК. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/daf/privatesectordevelopment/UkraineCGSAgribusinessUKR.
4. Гудзь О.Є. Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств АПК / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 59–61.
5. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 29–37.
6. Минкіна Г.О. Механізм державної підтримки підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / Г.О. Минкіна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України : зб. наук. пр. ; ред. Д.О. Мельничук. – К. : НУБПУ, 2009. – Вип. 142. – Ч. 2. – 260 с.
7. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування / О.О. Непочатенко // Економіка АПК. − 2008. − № 8. − С. 95–100.
8. Скрипник А. Інформаційна складова підвищення ефективності кредитування аграрного сектору / А. Скрипник, О. Ткаченко // Вісник НБУ. – 2011. – № 11. – С. 32–38.
9. Саблук П.Т. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук [та ін.] ; за ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – С. 422–434.
10. Цибок В.О. Бюджетна підтримка розвитку АПК з використанням механізму здешевлення кредитів / В.О. Цибок, Т.В. Калашнікова // Наукові праці НДФІ. – 2005. – № 3(32). – С. 64–70.
11. Посібник із формування та функціонування кредитних спілок в адміні-стративному районі сільської місцевості / О.Є. Гудзь [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 70 с.

УДК 368.029

Ачкасова С.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Коваленко К.А.
магістр фінансового факультету
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РОЗВИТОК ПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ ЗА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЮ

DEFINITION OF INFLUENCE ASSET MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES IN DEVELOPING PRUDENTIAL SUPERVISION OF THEIR ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті оцінено показники регуляторного впливу щодо забезпечення пруденційного нагляду в Україні. Проведено теоретичний аналіз проблем запровадження критеріїв та вимог до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, вирішення яких сприятиме розвитку пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній. Установлено, що управління активами страховика з метою забезпечення вимог до їхньої достатності, диверсифікованості та якості має значний вплив на розвиток інструментів пруденційного нагляду.

Ключові слова: забезпечення системи пруденційного нагляду, страхова компанія, активи страховика, регулювання та нагляд, критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів.

АННОТАЦИЯ

В статье оценены показатели регуляторного влияния по обеспечению пруденциального надзора в Украине. Проведен теоретический анализ проблем внедрения критериев и требований к достаточности, диверсификации и качеству активов страховщиков, решение которых будет способствовать развитию пруденциального надзора за деятельностью страховых компаний. Установлено, что управление активами страховщика с целью обеспечения требований к их достаточности, диверсификации и качеству имеет значительное влияние на развитие инструментов пруденциального надзора.

Ключевые слова: обеспечение системы пруденциального надзора, страховая компания, активы страховщика; регулирование и надзор, критерии и нормативы достаточности, диверсификации и качества активов.

ANNOTATION

The figures of regulatory impact to ensure prudential supervision in Ukraine were estimated in the article. There was conducted a theoretical analysis of the problems of implementation criterias and requirements for adequacy, diversification and quality assets of insurers, a decision of which will promote the development of prudential supervision of insurance companies. There was established that the insurer's asset management in order to ensure their adequacy requirements, diversification and quality has a significant impact on the development of instruments of prudential supervision.

Keywords: the ensuring of prudential supervision; insurance company, the assets of the insurer, regulation and supervision, criterias and standards of adequacy, diversification and quality assets.

Постановка проблеми. Ефективне управління активами страховика є базовим завданням служб страхової компанії, що повинно забезпечити фінансову стійкість, можливість страховика виконувати страхові зобов'язання, отримувати інвестиційний прибуток та акумулювати ресурси для нарощування розміру власного капіталу. Контроль дотримання страховиком обов'язкових критеріїв та нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів є заходом державного регулювання та нагляду. У зв'язку із цим постає потреба в запровадженні ефективної системи пруденційного нагляду щодо управління активами страховика, що сприятиме розвитку страхового ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління активами компаній зробили вітчизняні науковці: Гаманкова О.О. [2], Дьячкова Ю.М. [4], Залєтов О.М. [5], Кнейслер О.В. [8], Супрун А.А. [16] та ін. Дослідженню питань запровадження пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній в Україні присвячено праці таких авторів, як: Внукова Н.М. [1], Дзюнь О.Б. [3], Залєтов О.М. [6], Зискінд І.О. [7], Світлична О.С. [15], Ткаченко Н.В. [17] та ін. Ученими-економістами сформульовано теоретико-методологічні засади пруденційного нагляду, принципи, форми і методи управління активами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення напрацювань з обраної проблематики дає змогу зробити висновок про наявність розбіжностей у підходах та інструментах щодо забезпечення системи пруденційного нагляду, а також в розвитку державного нагляду за пруденційними правилами та нормативами.

Мета статті полягає у визначенні впливу управління активами страхових компаній на розвиток пруденційного нагляду за їх діяльністю в Україні. Відповідно до мети, поставлено такі завдання: оцінити показники регуляторного впливу щодо забезпечення пруденційного нагляду; провести теоретичний аналіз проблем запрова-

дження критеріїв та вимог щодо достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, вирішення яких сприятиме розвитку пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на існування ґрунтовних досліджень підвищення дієвості регулювання та нагляду за страховим ринком в Україні [1; 3; 6; 7; 15], проблема системної побудови ефективного пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній саме на основі управління активами страховиків досліджена недостатньо.

Втрата активів або значне зменшення їх вартості може приводити до того, що розмір страхових зобов'язань страховика не відповідатиме величині активів, що забезпечують їх виконання. Це, своєю чергою, підвищує ризики невиконання страховиками своїх зобов'язань перед страхувальниками відповідно до підписаних договорів страхування. У зв'язку із цим виникає необхідність підвищити вимоги до якості активів і вдосконалити вимоги до їх диверсифікації [5].

Крім того, є ймовірним ризик втрати або зменшення вартості активів страхових компаній в еквіваленті до іноземної валюти. Наприклад, активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів за 2015 р. становили 855,2 млн. дол. США, що на 1 419,8 млн. дол. США менше, ніж за 2008 р. Це свідчить про зниження кредитного рейтингу емітентів цінних паперів та перестраховиків, зокрема кредитного рейтингу зовнішніх довгострокових державних зобов'язань України, поширення випадків введення тимчасової адміністрації в банках, зниження якості та ліквідності активів у формі цінних паперів [5].

Отже, управління активами страховиків із метою забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості інвестиційної діяльності, максимізації ринкової вартості страхової компанії набуває особливої значимості для покращення пруденційного державного нагляду за страховими компаніями.

В Україні пруденційний нагляд за страховиками здійснюється в межах прийнятої Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ [9], Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [12], проекту Закону України «Про страхування» [11].

Відповідно до Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ, пруденційний нагляд – це система наглядових процедур регулятора за дотриманням фінансовою установою пруденційних правил, яка дає змогу зменшити наглядове навантаження на фінансові установи, діяльність яких не чинить загрози невиконання зобов'язань перед клієнтами, і посилити наглядові зусилля за установами, діяльність яких є чи може бути загрозою для виконання таких зобов'язань [9].

Нацкомфінпослуг України в процесі розвитку системи пруденційного нагляду поступово переходитиме від фокусування наглядового процесу на перевірках дотримання фінансовою установою детальних вимог та правил до оцінки та управління ризиками фінансової установи. Це дасть змогу зменшити системний ризик під час застосування стандартного для всіх підходу шляхом більш точного врахування профілю ризику кожної фінансової установи.

А отже, характерною рисою наглядової роботи Нацкомфінпослуг України починаючи з 2014 р. стало значне зниження кількості інспекційних перевірок та перенесення акцентів на пруденційний нагляд [13].

До найбільш типових порушень, що були виявлені під час здійснення інспекційно-наглядової діяльності за страховими компаніями, належать [13]:

– неподання або несвоєчасне подання звітності в терміни, визначені законодавством;

– подання недостовірної звітності;

– порушення вимог статей 30, 31 Закону України «Про страхування» щодо платоспроможності, формування та розміщення коштів страхових резервів;

– недотримання обов'язкових критеріїв та нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви;

– невиконання раніше застосованих заходів впливу.

Із метою запобігання і припинення порушень законодавства на ринку фінансових послуг та захисту прав споживачів фінансових послуг за результатами здійснення Нацкомфінпослуг України наглядових заходів (інспекційних перевірок та пруденційного нагляду) протягом 2015 р. до страхових компаній застосовано такі заходи [13]:

– винесено 263 розпорядження про усунення порушень;

– винесено 13 рішень про анулювання 201 ліцензії страхових компаній;

– призначено тимчасову адміністрацію в одну страхову компанію;

– виключено з реєстру 27 страхових компаній та призначено тимчасову адміністрацію у трьох страхових компаніях;

– накладено штрафних санкцій на страховому ринку у розмірі 653 тис. грн.

Результат аналізу основних показників застосування заходів пруденційного нагляду на страховому ринку України наведено в табл. 1.

Як видно з табл. 1, Нацкомфінпослуг України у 2015 р. складено найбільше актів про порушення і, відповідно, застосовано найбільше заходів впливу щодо діяльності страхових компаній.

Недотримання обов'язкових критеріїв та нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви, є одним із порушень у рамках інспекційно-наглядової діяльності за страховими компаніями.

Слід зазначити, що 12.06.2016 набуло чинності нове «Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика» від 23.02.2016 р. № 396 [10]. У табл. 2 наведено переваги впровадження чинних вимог до страховиків щодо достатності, диверсифікованості та якості активів.

Як видно з табл. 2, запровадження вимог до страховиків щодо достатності, диверсифікованості й якості активів сприятиме вдосконаленню методології та стандартів регулювання та нагляду за страховиками.

Однак за даними Національного рейтингового агентства «Рюрик», затвердження вказаних змін у цілому може призвести до зростання ризиків втрати або зменшення вартості активів страхових компаній. З одного боку, нововведення, пов'язані з обмеженням обсягів урахування коштів у складі прийнятних активів із метою дотримання нормативів, можуть сприяти підвищенню диверсифікації активів страхових компаній. З іншого боку, станом на 01.04.2016 р. із 79 банків із кредитним рейтингом інвестиційного рівня лише 39 установ мали рейтинг uaA і вище. Таким чином, у разі масового переведення коштів страховиків до банків із вищим рейтингом цілком можливим є зростання концентрації ризиків, не враховуючи при цьому витрати страховиків на такі операції [14].

Стосовно «низькоризикових» вкладень коштів у банках із рейтингом uaA і вище, слід нагадати, що протягом останніх років непоодинокими були випадки запровадження тимчасової адміністрації до таких банків. Навіть якщо припустити, що подібні ситуації в найближчий час не виникнуть, обмеження на розміщення активів на рівні 75–85% також може підвищити концентрацію ризиків [14].

Таблиця 1

Основні показники застосування заходів пруденційного нагляду на страховому ринку України

Рік	Складено актів	Застосовано заходів впливу	у тому числі:										
			розпорядження про усунення порушень	з них:	тимчасове зупинення дії ліцензій	анулювання ліцензій		виключено з реєстру	призначення тимчасової адміністрації	інші*	накладено штрафних санкцій		
				про усунення порушень ліцензійних умов		кількість рішень	кількість ліцензій				Кількість накладених фінансових санкцій	сума накладених штрафних санкцій (тис. грн.)	стягнуто штрафних санкцій (тис. грн.)
2015	994	979	377	н/д	8	4	42	18	н/д	10	562	4 232,2	709,8
2014	н/д*	848	531	471	21	34	261	30	3	32	197	1599	676,6
2013	453	424	154	н/д	19	н/д	218	16	2	н/д	220	931,6	525,3
2012	н/д	336	н/д	н/д	4	н/д	н/д	35	н/д	н/д	193	1368,5	н/д

Примітка: н/д – немає даних.

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

Таблиця 2

Переваги впровадження вимог до страховиків щодо достатності, диверсифікованості та якості активів

Вимоги до страховика за джерелом [10]	Переваги впровадження
Норматив достатності активів – сума прийнятних активів, збільшена на величину непростроченої дебіторської заборгованості за укладеними договорами страхування та/або перестрахування. Норматив достатності активів має бути не меншим, ніж сумарна величина довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень (розділи II–IV пасиву балансу (Звіту про фінансовий стан)	Дає змогу забезпечити виконання зобов'язань за договорами страхування
Норматив диверсифікованості активів – сума прийнятних активів, що відповідають критеріям та вимогам до диверсифікованості активів. Норматив диверсифікованості активів має бути не меншим, ніж величина страхових резервів, що розраховується відповідно до законодавства з урахуванням вимог стандартів фінансової звітності	Дає змогу дотримуватись належного рівня платоспроможності страховика
Страховик зобов'язаний на будь-яку дату дотримуватись нормативів достатності та диверсифікованості активів	Сприяє моніторингу діяльності страхових компаній
Прийнятні активи повинні розміщуватися з урахуванням принципів безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості	Підвищує якість активів страховика та надійність страхових послуг, захищаючи права та інтереси страхувальників

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Проблеми запровадження критеріїв та вимог до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків

Групи проблем	Склад групи
Регуляторні	Невизначеність відповідальності за недотримання страховиком нормативів достатності та диверсифікованості активів у чинних нормативних документах (тимчасове зупинення ліцензії, анулювання ліцензії, виключення з реєстру або накладення штрафних санкцій та ін.)
Інформаційні	Дефіцит інформації щодо дотримання нормативів достатності та диверсифікованості страховиком для зовнішніх користувачів (споживачів страхових послуг, кредиторів та рейтингових агентств) із метою вибору надійного страховика
	Обмеженість інформації щодо результатів співпраці між страховими компаніями та банками з метою забезпечення найбільшого синергетичного ефекту
Методологічні	Відсутність визначеного запасу міцності для нормативів достатності та диверсифікованості активів
Організаційні	Складнощі процесу участі страховика в активах іншої страхової компанії
	Можливість зростання ризиків втрати або зменшення вартості активів страхових компаній
	Можливість зростання рівня концентрації ризиків для банків із високим рейтингом за національною рейтинговою шкалою
	Складнощі, пов'язані із виведенням активів із банку, рейтинг якого нижче інвестиційного рейтингу за національною рейтинговою шкалою, особливо для страховиків, що входять до фінансової групи; складнощі у пошуку нових банків-контрагентів
	Обмеженість доступу страховика до низькоризикових об'єктів інвестування
	Можливість невідповідності вимогам до перестрахування більшості страхових компаній та складнощі в пошуку надійного перестраховика-резидента або переорієнтації на перестраховика-нерезидента

Джерело: розроблено авторами

Відсутність широкого кола надійних фінансових інструментів на фондовому ринку України сприятиме обмеженню доступу до таких інструментів, а отже, не зможе забезпечити належного рівня диверсифікації активів страхових компаній.

За даними Національного рейтингового агентства «Рюрик», позитивним моментом може бути підвищення вимог до перестраховиків. Затвердження змін, що стосуються перестрахування, дасть змогу зменшити обсяги «схемного» перестрахування та підвищить частку класичних страхових послуг на вітчизняному ринку. Разом із тим вимоги, що висуваються до перестраховиків, є доволі високими, і серед страхових компаній-резидентів відповідати таким вимогам зможуть лише 15–20 компаній. Це, своєю чергою, також може підвищити концентрацію ризиків, що передаються в перестрахування [14].

У результаті оцінки діяльності страхових компаній, нормативних актів у сфері страхування, а також опрацювання аналітичних та наукових джерел визначено проблеми запровадження критеріїв та вимог до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, вирішеннях яких сприятиме розвитку пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній за такими групами проблем, як регуляторні, інформаційні, методологічні, організаційні (табл. 3).

Як видно з табл. 3, авторами виділено групи проблем щодо запровадження критеріїв та вимог відносно достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків (регуляторні, інформаційні, методологічні та організаційні) вирішення яких слугуватиме розвитку пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній, а отже, сприятиме захисту інтересів споживачів страхових послуг, запобіганню настанню неплатоспроможності та забезпеченню фінансової стійкості страховиків через застосування відповідних корегуючих заходів. Установлено, що управління активами страховика з метою забезпечення вимог до їхньої достатності, диверсифікованості та якості має значний вплив на розвиток інструментів пруденційного нагляду.

Висновки. Отже, оцінено показники регуляторного впливу щодо забезпечення пруденційного нагляду в Україні. Проведено теоретичний аналіз проблем запровадження критеріїв та вимог до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, вирішення яких сприятиме розвитку пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній.

Вирішення проблем запровадження критеріїв та вимог до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, а отже, управління активами сприятиме підвищенню рівня інформаційного забезпечення пруденційного нагляду, підвищенню ефективності системи державного регулювання діяльності страхових компаній, що дасть змогу підвищити рівень довіри та поліпшити захист майнових інтересів клієнтів страхових компаній. Однак обґрунтування рекомендацій щодо підвищення ефективності управління активами страховиків потребує подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Економіко-правові аспекти пруденційного нагляду за страховою діяльністю / Н.М. Внукова // Право та

інновації : наук.-практ. журн. / редкол. : Ю.Є. Атаманов та ін. – Х. : Право, 2015. – № 3(11). – С. 15–21.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : [монографія] / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Дзюнь О.Б. Світовий досвід створення мегарегулятора на ринку фінансових послуг / О.Б. Дзюнь // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=695.
4. Дьячкова Ю.М. Страхування : [навч. посіб.] / Ю.М. Дьячкова ; Мін-во освіти і науки України, Донбаська держ. машинобудівна академія. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с.
5. Залєтов О. Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні / О. Залєтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2016/06/180_4_25-32.pdf.
6. Залєтов О.М. Макропруденційний нагляд та регулювання страхового ринку / О.М. Залєтов // Фінансовий простір. – 2014. – № 1. – С. 68–71.
7. Зискінд І.О. Сутність державного нагляду та регулювання за страховиками / І.О. Зискінд // Вісник Академії адвокатури України. – 2009. – № 2(15). – С. 37–42.
8. Кнейслер О.В. Практичні засади управління активами страхової компанії / О.В. Кнейслер // Наукові записки. – 2007. – Вип. 12. – С. 224–235.
9. Про затвердження Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та Програми розвитку системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15.07.2010 № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf.
10. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика» : Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 23.02.2016 № 396 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/-show/z0417-16.
11. Про страхування : Проект Закону України від 06.02.2015 № 1797-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53904.
12. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 .07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14.
13. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html.
14. Сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/.
15. Світлична О.С. Пруденційний нагляд у системі державного регулювання страхової діяльності в Україні / О.С. Світлична // Вісник соціально-економічних досліджень ; гол. ред. М.І. Звєряков. – Одеса : Одеський держ. екон. ун-т, 2011. – Вип. 2 (42). – С. 106–113.
16. Супрун А.А. Управління активами страхових компаній : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А.А. Супрун. – К., 2005. – 19 с.
17. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : [монографія] / Н.В. Ткаченко ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – Черкаси : Черкас. ЦНТЕІ, 2009. – 570 с.

УДК 336.1

Батюк Л.А.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного технічного університету
сільського господарства ім. Петра Василенка

Ткаченко С.Є.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного технічного університету
сільського господарства ім. Петра Василенка

ПЕРЕДУМОВИ НОВОЇ ХВИЛІ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

PREMISES FOR NEW WAVE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зміни в методології обліку операцій із деривативами на балансах деяких центральних банків, особливості виконання сучасними центральними банками функції «кредитору останньої інстанції». Проаналізовано динаміку нарощування похідних фінансових інструментів деякими банківськими установами. Описано механізми маніпуляції звітністю комерційних та центральних банків під час перерозподілу збитків через різні дочірні підрозділи. Визначено тенденції на світових грошовому та фінансовому ринках, які формують передумови нової хвилі глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: грошовий ринок, фінансовий ринок, ліквідність активів, від'ємна процентна ставка, спекулятивні операції, центральний банк, фінансова криза.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены изменения в методологии учета операций с деривативами на балансах некоторых центральных банков, особенности выполнения современными центральными банками функции «кредитора последней инстанции». Проанализирована динамика наращивания производных финансовых инструментов некоторыми банковскими организациями. Описан механизм манипуляции отчетностью коммерческих и центральных банков при перераспределении убытков через различные дочерние подразделения. Определены тенденции на мировых денежном и финансовом рынках, которые формируют предпосылки новой волны глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: денежный рынок, финансовый рынок, ликвидность активов, отрицательная процентная ставка, спекулятивные операции, центральный банк, финансовый кризис.

ANNOTATION

The article examines the changes in methodology of accounting for transactions with derivatives on the balance sheets of central banks, the US Federal Reserve and the European Central Bank, and features of implementation by modern central banks function "lender of last resort"; the dynamics of increasing financial derivative instruments on the balance sheets of banks; the mechanisms of reporting manipulation in commercial and central banks at the redistribution losses through various subsidiary units; the main tendencies in the global monetary and financial markets that form the premise of a new wave of global financial crisis.

Keywords: money-market, financial market, liquidity of assets, negative interest rate, speculative operations, central bank, financial crisis.

Постановка проблеми. В основі сучасної кризи знаходиться нестабільність сучасного світового фінансового ринку, тому підвищена увага приділяється порушенням його функціонування. Небувале зростання транснаціональних банків, глобалізація фінансових ринків і вплетення населення в павутиння кредитної залежності висунули на авансцену питання перетворень світової фінансової системи.

У результаті переформатування валютно-фінансової системи від золото-доларового до паперово-доларового стандарту з'явилася можливість необмеженої емісії паперового долара. Завдання забезпечення попиту на нього було вирішене шляхом установлення монополії долара США під час розрахунків за нафту і бурхливого розвитку фінансових ринків. Якщо в XX ст. основну частку всіх операцій на світовому валютному ринку становила міжнародна торгівля, то зараз переважна частина припадає на обслуговування спекулятивних операцій на самому валютному ринку і на інших фінансових ринках: фондовому, кредитному та ринку похідних фінансових інструментів.

Сьогодні кількісні показники розвитку грошового, кредитного, фондового, а особливо ринку похідних фінансових інструментів, маскують їх якісний стрибок, перехід до нового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес наукової спільноти до причин, механізмів розвитку та наслідків фінансових криз сприяв появі великої кількості робіт, присвячених даному питанню. Серед них – публікації таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як: С. Шварц, Д.Д. Сакс, Х.П. Бєр, Ш. Гефферман, К.П. Кіндлебергер, Р. Косодій, П.С. Роуз, І. Бланк, Р. Врей, Т. Боері, О.І. Барановський, В. Геєць, А.А. Чухно та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених зазначеній проблемі, можна стверджувати, що сучасна глобальна фінансово-економічна криза не завершилась, а лише переходить на новий, принципово відмінний за масштабом та глибиною рівень, і усвідомлення її проявів та наслідків вимагає подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі трансформації закономірностей функціонування грошового та фінансових ринків, а також тенденцій, які формують передумови нової хвилі глобальної фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Долар США і всі інші валюти являють собою кредитні гроші. Причому в емісії бере участь не тільки і не стільки центральний банк, основна

частина емісії забезпечується комерційними банками, які мають ліцензії на випуск так званих депозитних (безготівкових) грошей. Емісія кредитних грошей неминуче утворює борг. Цей борг стрімко зростає в усьому світі. Він поглинає залишки економіки «реального сектора». Світовий борг уже впритул наблизився до 300% світового ВВП [1], а в абсолютному виразі становить близько 200 трлн. дол. [5].

Якщо головною проблемою раннього капіталізму було так зване перевиробництво товарів, що викликало періодичні циклічні кризи і падіння цін на продукцію реального сектора економіки, то проблемою сучасного фінансового капіталізму є перевиробництво грошей. Наслідком цього стало зниження процентних ставок за активними та пасивними операціями банків аж до негативних.

Довго існувати в таких умовах банківська система не може. Нарощуючи грошово-кредитну емісію, банки збільшують свою нестійкість. Знижується ступінь покриття їх зобов'язань, зростає ризик можливих банкрутств.

Як відомо, центральний банк (ЦБ) є «кредитором останньої інстанції». Звичайно, ЦБ не може рятувати всіх, він рятує «обраних» – великі приватні, так звані «системоутворюючі» банки. Про такі банки говорять: too big to die (занадто великі, щоб померти). А про центробанки взагалі прийнято думати, що вони не можуть збанкрутіти.

Після фінансової кризи 2007–2009 рр., у ході якої відбулося банкрутство одного з найбільших банків Уолл-стріт «Леман Бразерс», пішов сьомий рік відносної стабілізації, проте за цей час у світі фінансів відбулося багато важливих подій. Одна з них – запуск Федеральною резервною системою (ФРС) США програми «кількісних пом'якшень» (КП). Офіційною метою цієї програми було створення умов для пожвавлення американської економіки після фінансової кризи та зниження безробіття. Засобом досягнення мети стало збільшення грошової пропозиції в економіці США за рахунок купівлі в американських банків цінних паперів. Викупу підлягали папери Казначейства США (U.S. Treasury securities) та іпотечні папери (mortgage-backed securities). Було заявлено, що таким чином підвищиться ліквідність американських банків та їх здатність кредитувати американську економіку.

У дійсності ж відбулося таке. З одного боку, банки США зуміли звільнити свої баланси від іпотечних паперів, деякі були відверто «токсичними» (неліквідними), реальна ринкова ціна їх була нижчою від номіналів. Викуп іпотечних паперів ФРС став щедрим подарунком для приватних банків. З іншого боку, додатково отримана цими банками ліквідність була спрямована не в реальний сектор економіки, а на фінансові ринки для проведення спекулятивних операцій або ж у казначейські папери та депозити ФРС. У результаті програма КП, що проголошувала мету «відновлення економіки», звелася до підтримки «системоутворюючих» банків і підготувала умови для нової хвилі фінансової кризи.

За весь цей час валюта зведеного балансу ФРС США зросла з 832 млрд. дол. у січні 2007 р. до 4 500 млрд. дол. у березні 2015 р., тобто в 5,4 рази [3].

Активи ФРС США складаються переважно з двох видів паперів: казначейських облігацій та іпотечних паперів. На другий вид паперів припадає майже 2/5 усіх активів ФРС. Для порівняння: у січні 2007 р. 93,6% усіх активів ФРС припадало на казначейські папери, причому це були як казначейські облігації (60,3% активів), так і казначейські векселі (33,3%). Другий вид казначейських паперів – зобов'язання з терміном погашення від декількох тижнів до року. Між іншим, сьогодні в активах ФРС казначейських векселів не залишилося, є лише довгострокові казначейські папери [3]. Така метаморфоза має назву «зниження ліквідності активів ФРС».

Не менш радикальної трансформації зазнали пасиви ФРС. На квитки Федерального резерву (Federal Reserve notes), або паперові гроші, сьогодні припадає менше 30%. Левова частка всіх пасивів – депозити, на яких банки, що входять до ФРС, розміщують свої кошти. Ця ситуація значно відрізняється від того, що було на початку 2007 р. Тоді 98,6% усіх пасивів становили квитки (паперові гроші), а на депозити припадала мікроскопічна частка в 1,4%. Власне, це були навіть не депозити, а резервні рахунки overnight американських банків – членів ФРС, які виконували технічну функцію засобу обміну між фінансовими інститутами під час біржової торгівлі.

Усе це означає, що ФРС стрімко починає бути схожим на звичайний комерційний банк, причому «поганий банк». Поняття «поганого банку» з'явилося у грошової влади західних країн під час останньої фінансової кризи. Воно означає фінансову організацію, на баланс якої перевантажують свої «токсичні» активи інші банки, передусім «обрані» («системоутворюючі»). Тим самим «обрані» банки можуть підтримувати видимість своєї надійності. У ході реалізації програми КП і відбувалося перевантаження «токсичних» активів у вигляді іпотечних паперів на баланс ФРС. «Токсичний» характер частини активів ретельно ховається за рахунок того, що облік іпотечних паперів здійснюється за завищеними цінами. Вкрай гострою ситуація стане тоді, коли ФРС спробує реалізувати їх на ринку. Ринкові ціни виявляться вище облікових і будуть зафіксовані збитки. Але навіть якщо ФРС буде тримати такі папери у себе до останнього, іпотечні папери не безстрокові, рано чи пізно їх неліквідність відіб'ється на фінансових результатах ФРС.

На цю ситуацію, яка виникла з програмою КП, звернула увагу агенція «Блумберг». Вона замовила проведення аналізу стійкості ФРС фірмі MSCI (Morgan Stanley Capital International), тим самим консультантам, які на замовлення

ФРС проводили стрес-тест 19 провідних американських банків. З'ясувалося, що на початок 2013 р. активи ФРС становили близько 3 трлн. дол. У разі згортання програми КП і звільнення ФРС від «токсичних» активів (протягом трьох років) у ФРС повинні були виникнути сукупні збитки в діапазоні від 216 млрд. до 547 млрд. дол. Зауважимо, що в попередні роки (до запуску програми КП) середній прибуток ФРС становив близько 70–80 млрд. дол. [4]. Сьогодні рівень «токсичності» активів ФРС істотно підвищився.

Іпотечні папери в активах ФРС – це міни уповільненої дії. Однак і казначейські облігації не дають необхідного прибутку. Гігантські обсяги коштів на депозитах ФРС вимагають чималих процентних виплат банкам-клієнтам. А платити нічим. Із жовтня 2008 р. ФРС сплачує 0,25% по резервах банків, ця ставка має назву IROR [3]. Зараз обговорюється введення нульової відсоткової ставки і розглядають навіть можливість установлення негативного відсотка по депозитах. Центробанки Швеції та Данії це вже зробили, планує зробити це й Європейський центральний банк (ЄЦБ) [2].

Між іншим, ЄЦБ оголосив про старт власної програми кількісних пом'якшень. Тобто він починає купувати за євро «токсичні» боргові папери країн – членів ЄС. Починаються процеси «інтоксикації» балансу ЄЦБ, які можуть скінчитися для цього емісійного центру (другого за вагомістю у світі після ФРС) катастрофічним результатом.

Від переміщення збитків з одного банку в інший загальна сума збитків у фінансовій і банківській системах не змінюється. ФРС, міністр фінансів США, економічні радники Білого дому намагаються переконати громадськість у тому, що шляхом маніпуляцій на кшталт програми «кількісних пом'якшень» загальну суму збитків у банківській системі можна зменшити. Але це не відповідає дійсності. У найліпшому разі можна відтягнути час шляхом створення ще одного «поганого банку», але рано чи пізно всі збитки виявляться на балансі центрального банку.

Власний капітал ФРС США у відношенні до валюти балансу становить лише 1,3%. Та й цей капітал представлений не золотом чи іншими реальними цінностями, а електронними записами [3]. З точки зору нормативів достатності капіталу, розроблених Банком міжнародних розрахунків (БМР) для звичайних (комерційних) банків (Базель II, Базель III) Федеральна резервна система США – абсолютний банкрут.

Останні тенденції глобального фінансового ринку свідчать про те, що центральним банкам (ФРС, ЄЦБ, будь-якого іншого) відведена роль останньої ланки в ланцюзі «поганих банків». У будь-який момент кредитор останньої інстанції неминуче перетвориться на банкрута останньої інстанції.

Висновки. З одного боку, велика кількість економічних даних, легко доступних через Інтернет, різні точки зору, коментарі та економічні блоги разом з інновацією сучасності про нібито доступність професії фінансового аналітика для будь-кого охочого дають змогу «демократизувати» фінансову науку і підтримувати міф про перетворення її в доступний для широкого загалу інструмент особистого збагачення.

З іншого боку, оцінити реальний стан великих фінансових структур через публічну звітність технічно і навіть теоретично неможливо. Навіть регулюючі структури з високим рівнем доступу можуть бути введені в оману вмілою маніпуляцією і підтасовуванням інформації.

Сучасні банки використовують неймовірну безліч прийомів для приховування реальних фінансових результатів, маніпулюючи звітністю, перерозподіляючи збиткові позиції через різні дочірні підрозділи або виводячи їх у момент звітності через похідні фінансові інструменти. Навіть перебуваючи в жахливих збитках, що перевищують здатність банку ці збитки обслуговувати, сам банк може демонструвати, що все відмінно, адже чистий прибуток фактично є паперовим показником і далеко не завжди корелює з грошовими потоками і здатністю обслуговувати діючі зобов'язання.

Сьогодні фінансова криза стрімко увійшла в усі сфери діяльності і стала визначати не лише економіку, а й соціально-культурний і політичний устрій усієї цивілізації. У господарстві під впливом вибуху накопичених протиріч проявилися тенденції, спрямовані на зміну парадигми. У соціально-культурній сфері криза підготувала підґрунтя для трансформації свідомості і поведінки людей, перебудови способу їхнього життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внешний долг по странам / Справочник ЦРУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html.
2. Денежный рынок и ставки ЦБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://spydell.livejournal.com/523222.html.
3. Офіційний сайт Федеральної резервної системи США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.federalreserve.gov/.
4. Офіційний сайт Modern Index Strategy Indexes – MSCI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.msci.com.
5. Gross domestic product, nominal IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org.

УДК 336.762

Біловодська О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

Сигида Л.О.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

БІРЖОВИЙ РИНОК У СВІТІ Й УКРАЇНІ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

THE STOCK MARKET IN THE WORLD AND UKRAINE AND FINANCIAL MECHANISMS OF ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан біржового ринку у світі та Україні. Визначено основні тенденції щодо його подальшого розвитку. Встановлено, що у структурі світової біржової торгівлі за категоріями домінуючим є біржовий фінансовий ринок. Проведено дослідження фондового ринку України. Вказано фінансові механізми, застосування яких дасть змогу покращити поточні позиції вітчизняного біржового ринку.

Ключові слова: біржовий ринок, фінансові інструменти, фінансовий ринок, товарний ринок, опціон, ф'ючерс, біржа, фондовий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние биржевого рынка в мире и Украине. Определены основные тенденции его дальнейшего развития. Установлено, что в структуре мировой биржевой торговли по категориям доминирующим является биржевой финансовый рынок. Проведено исследование фондового рынка Украины. Указаны финансовые механизмы, применение которых позволит улучшить текущие позиции отечественного биржевого рынка.

Ключевые слова: биржевой рынок, финансовые инструменты, финансовый рынок, товарный рынок, опцион, фьючерс, биржа, фондовый рынок.

ANNOTATION

The article examines the state of the stock market in the world and Ukraine and identifies main tendencies of its further development. It was established that in the structure of the world stock trading financial market dominants. A study of the stock market of Ukraine was conducted and specified financial arrangements for the domestic stock market current position improvement were defined.

Keywords: stock market, financial instruments, financial market, commodity market, options, futures, exchange, stock market.

Постановка проблеми. Світовий біржовий ринок є динамічною структурою, що впевнено розвивається та чинить вплив на різні аспекти ведення господарської діяльності. Такий розвиток біржового ринку є прямим свідченням того, що глобалізаційні процеси все більшою мірою охоплюють різні сфери господарювання та призводять до кардинальних змін. Об'єднання бірж світу сприяє утворенню альянсів, що дає змогу оптимізувати процес ведення біржової торгівлі. Крім того, поступово розширюється номенклатура біржових товарів. Так, поряд із торгівлею фінансовими інструментами та валютою на біржах здійснюється торгівля сільськогосподарською продукцією та сировиною, продовольчими товарами, лісоматеріалами, кольоровими та коштовними металами, енергоносіями. Такі трансформації, що стосуються об'єднання бірж та розширення номенклатури біржових товарів, сприяють утворенню більш надійних та конкурентоспроможних майданчиків для здійснення біржових торгів, тому особливо актуальними стають питання, що стосуються дослідження стану біржового ринку та виявлення напрямів його розвитку в майбутніх періодах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані із вивченням світового та вітчизняного біржового ринку, розглядаються у працях таких учених, як: Артамонова А.А. [1], Безвух С.В. [2], Солодкий М.О. [3; 4], Шелудько В., Вірченко В. [5], Яворська В.О. [6]. Проте той факт, що спостерігається безперервний процес розвитку біржового ринку, свідчить про необхідність здійснення подальших досліджень за даним напрямом.

Мета статті полягає в аналізі поточного стану біржового ринку у світі й Україні та визначенні основних фінансових механізмів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз сучасного біржового ринку щорічно здійснюється Асоціацією ф'ючерсної індустрії (Futures Industry Assosiation). Дані звітів Асоціації показують, що в 2014 р. на світовому біржовому ринку відбулися зміни: починаючи з 2014 р. аналізу підлягає не 84 світові біржі, а 75. Тому аналіз біржового ринку буде здійснюватися за 2013 та 2014 рр. (дані за 2013 р. були скориговані з урахуванням факту зменшення чисельності досліджуваних бірж).

Загалом у 2014 р. загальний обсяг торгівлі на 75 досліджуваних біржах становив 21,87 млрд. контрактів, що на 1,5% більше порівняно з 2013 р. (21,55 млрд.). Незважаючи на незначне зростання, це значення залишається меншим порівняно з 2011 р., коли обсяг тор-

гівлі становив 24,99 млрд. контрактів [7]. При цьому спостерігалося зростання як у торгівлі ф'ючерсами (на 0,3% порівняно з 2013 р.), так і опціонами (3,1%) (табл. 1).

Таблиця 1

Структура світової біржової торгівлі в 2013–2014 рр., млрд. контрактів [7]

Категорія	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. до 2013 р.,%
Ф'ючерси	12,134	12,165	0,3%
Опціони	9,417	9,707	3,1%
Усього угод	21,552	21,867	1,5%

Якщо розглядати структуру біржової торгівлі за категоріями, то складається така ситуація: як у 2013 р., так і в 2014 р. домінуючим є біржовий фінансовий ринок (81,7% та 81% відповідно), тоді як частка біржового товарного ринку залишається незначною (18,3% та 19% відповідно).

Як видно з рис. 1, найбільше зростання на біржовому фінансовому ринку відбувається за такою категорією, як фондові індекси. Кількість контрактів, укладених у межах цієї категорії, становить 5,83 млрд., що відповідає приблизно 26,7% світового ринку. Водночас категорія «валюта» зазнала спаду на 15,1%, до 2,12 млрд. контрактів [7].

У межах біржового товарного ринку категоріями, що розвиваються найбільш динамічно, є кольорові метали (укладено 0,872 млрд. контрактів, що на 35% більше порівняно з 2013 р.) та сільськогосподарська продукція (обсяг контрактів – 1,400 млрд., що еквівалентно майже 6,4% світового ринку). Такі категорії, як дорогоцінні метали та енергоресурси, зазнали спаду – 0,370 млрд. та 1,160 млрд. контрактів відповідно.

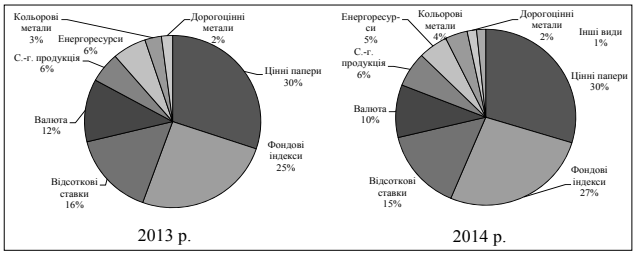

Рис. 1. Структура обсягів біржової торгівлі за видами біржових товарів у 2013 та 2014 рр. [7]

Якщо розглядати за географічним принципом, то найкращу динаміку зростання показує біржовий ринок Північної Америки (рис. 2). Так, на біржах США та Канади в 2014 р. кількість укладених контрактів становила 8,21 млрд., що перевищує відповідний показник 2013 р. (7,83 млрд.). Тенденції до зростання також прослідковуються в Європі, де обсяг торгівлі зріс до 4,45 млрд. контрактів у 2014 р., тоді як у 2013 р. він становив 4,36 млрд., а в 2012 р. – 4,39 млрд. Водночас Азіатсько-Тихоокеанський регіон показує тенденцію до зменшення обсягів біржової торгівлі. Зокрема, у 2014 р. обсяг торгівлі знизився до 7,25 млрд. контрактів, що менше порівняно з відповідним показниками 2013 р. (7,30 млрд.) та 2012 р. (7,53 млрд.).

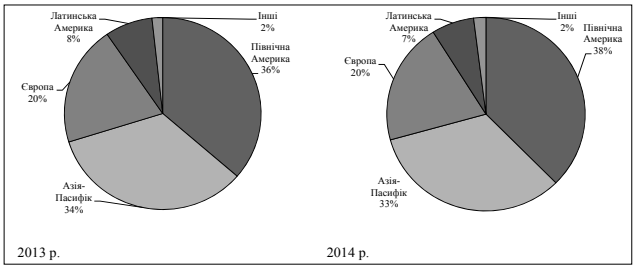

Рис. 2. Порівняльна структура світового біржового ринку за географічними регіонами в 2013 та 2014 рр., млрд. контрактів [7]

Основним показником, за яким щорічно складається рейтинг світових бірж, є кількість укладених угод. Саме цей показник свідчить про ліквідність та обсяги торгівлі на біржах. Рейтинг світових бірж за 2014 р. подано в табл. 2.

Таким чином, до 10 бірж світу, що мають найкращі показники за кількістю укладених контрактів, належать переважно фінансові біржі. Три біржі з наведеного переліку (табл. 2) діють у Північній Америці, три – в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, дві – європейські біржі, одна – латиноамериканська та одна – Інтерконтинентальна.

Таблиця 2

Рейтинг бірж світу за обсягами біржової торгівлі в 2014 р., млрд. контрактів [7]

Місце	Біржа	2013 р.	2014 р.
1	Чиказька біржа CME Group CME Group	3,161	3,443
2	Інтерконтинентальна біржа	2,558	2,276
3	Європейська біржа EUREX	2,191	2,098
4	Національна фондова біржа Індії	2,127	1,880
5	Фондова біржа Сан-Паулу	1,604	1,418
6	Московська біржа	1,134	1,413
7	Чиказька біржа опціонів	1,188	1,325
8	Американська біржа NASDAQ	1,143	1,127
9	Шанхайська ф'ючерсна біржа	642,474	0,842
10	Товарна біржа Даляня	700,501	0,769

Найбільше зростання спостерігається на біржах Північної Америки. Зокрема, частка в біржовій торгівлі CME Group зросла на 8,9% та досягла значення 3,44 млрд. контрактів. При цьому найбільше зростання відбувалося за такими категоріями, як фондові індекси та відсоткова ставка. На Шанхайській ф'ючерсній біржі також спостерігалося зростання на 31,1%, що дало змогу досягнути показника в 842,3 млн. контрактів. Це зростання було зу-

мовлено збільшенням обсягу торгівлі такими товарами, як сталева арматура, цинк та алюміній. Водночас Інтерконтинентальна біржа хоча й залишається на другому місці, проте втратила свої позиції на 11%, що виявилося у зниженні обсягів торгівлі до 2,28 млрд. контрактів. Спад спостерігається і на європейській біржі EUREX (зменшення обсягів торгівлі на 4,2%, до 2,10 млрд.).

Схожа ситуація спостерігається і на Національній фондовій біржі Індії: обсяги торгівлі зменшилися на 11,6% та в 2014 р. становили 1,88 млрд. контрактів. Це пов'язано, головним чином, зі зменшенням торгівлі валютою.

Розглянемо детальніше діяльність європейської біржі EUREX [8]. Це одна з провідних бірж світу. Згідно з даними 2014 р., вона займає третє місце. EUREX пропонує широкий спектр деривативів, зокрема деривативи на відсоткові ставки, цінні папери, фондові індекси, дивіденди, індекси на волатильність, індекси на активи фондів, інфляційні деривативи, товарні деривативи, погодні деривативи, деривативи на власність.

Дослідження частки укладених контрактів на біржі за період з 2008 по серпень 2016 р. (табл. 3) показує, що в середньому за рік укладається 1,7 млрд. контрактів. Піковими були 2008 та 2011 рр. (кількість укладених контрактів перевищила 2 млрд.). Фінансові кризи 2008 та 2012 рр. спричинили зменшення числа укладених контрактів у наступні періоди.

Окрім того, впродовж досліджуваного періоду найбільшою залишається частка контрактів, що укладаються агентами (42,8% у 2015 р.), частка контрактів, укладених принципалами, є найменшою (26,2% у 2015 р.) [8].

Таблиця 3

Динаміка укладених контрактів на європейській біржі EUREX, млрд., 2008–2016 рр. [8]

Рік	Кількість контрактів, млрд.	Частка контрактів за типом рахунку,%		
		агенти	маркет-мейкери	принципали
2016 (січень-серпень)	1,142	40,2	32,1	27,7
2015	1,673	42,8	31,0	26,2
2014	1,491	41,8	30,5	27,7
2013	1,553	43,8	29,9	26,3
2012	1,659	44,0	30,8	25,2
2011	2,043	42,0	33,0	25,0
2010	1,897	42,8	33,8	23,4
2009	1,687	41,2	37,6	21,2
2008	2,165	39,1	37,2	23,8

Не менш цікавим виявляється аналіз тенденцій розвитку біржового ринку в Україні порівняно з іноземними. Так, наприклад, можна відзначити незначний розмір і недостатню ліквідність українського фондового ринку. Значною мірою це пояснюється тим, що національний ринок капіталу експертами і ЗМІ порівнюється з міжнародними, передусім у контексті показників торгівлі акціями. Сукупна капіталізація українських лістингових акцій, розрахована НКЦПФР, становила на кінець 2013 р. 39,0 млрд. дол. США, що, як і в по-

Таблиця 4

Порівняльна характеристика українського фондового ринку та іноземних фондових бірж у 2013 р. [9]

Показники	Світ	Україна
Капіталізація територіальних лістингових акцій, млрд. дол. США	64 195	39,0
Кількість лістингових акцій, усього, од. – у т. ч. іноземних, од. % іноземних компаній	45 537 2 963 6,5	188 – –
Обсяг торгів акціями, млрд. дол. США	54 700	5,66
Кількість договорів з акціями, од.	10452	0,2
Співвідношення обсягу торгів і капіталізації лістингових акцій,%	85,2	14,5
Середня вартість договору, тис. дол. США	5,2	12,4
Залучення інвестицій за допомогою продажу акцій (IPO / SPO), млрд. дол. США	706	0,001
Співвідношення залучених інвестицій і капіталізації лістингових акцій,%	1,1	0,003
Зміна широкого фондового індексу	+19,6	-8,57
Зміна фондового індексу цін blue chips	+22,5	-4,26
Обсяг торгів облігаціями підприємств, млрд. дол. США	22392	6,2
Кількість договорів з облігаціями підприємств, тис. од.	34455	7,0
Середня вартість договору, тис. дол. США	766	469
Залучення інвестицій за допомогою продажу облігацій, млрд. дол. США	4385	1,63
Частка розміщення в загальному обсязі торгів облігаціями,%	19,58	26,1
Умовна вартість термінових контрактів, трлн дол. США: – на акції та індекси акцій; – на відсоткові ставки; – на валюту; – на товари	2368,2 234,9 1987,5 34,9 110,9	0,0026 0,0004 0,0022 – –

передньому році, еквівалентно 0,06% сукупної капіталізації лістингових акцій на біржах світу – членах WFE (The World Federation of Exchanges). І це незважаючи на зростання сумарної капіталізації українських компаній на 12,5% за 2013 р., що пояснюється не стільки ростом цін акцій (оскільки українські індекси продовжували знижуватися на фоні рекордних показників зростання світових фондових індексів), скільки формальним зростанням кількості лістингових акцій в Україні. Формальним – оскільки лістингові вимоги в Україні передбачають мінімальні показники ліквідності. Але навіть за таких умов частка лістингових акцій в Україні є вкрай незначною за світовими мірками. Ще менше частка українського ринку в загальному обсязі торгів акціями і кількості угод: навіть якщо враховувати всі (а не тільки лістингові акції), частка України на глобальному регульованому ринку акцій не перевищує 0,01%. Наслідком є вкрай низька ліквідність обігу акцій: співвідношення обсягу торгів до капіталізації лістингових акцій в Україні (14,5%) у шість разів менше, ніж середньосвітовий показник (85,2%). Звичайно, у таких умовах складно порівнювати сукупну капіталізацію українських емітентів лістингових акцій і показники ліквідності з аналогічними показниками провідних фондових ринків світу (табл. 4).

Також необхідно зазначити, що жодна фондова біржа в Україні, навіть за наявності істотного маркетингового бюджету і значних витрат на впровадження маркет-мейкерских програм, неспроможна тривалий час штучно стимулювати ліквідність сегмента боргових інструментів та деривативів. Зазвичай важливим фактором розвитку і забезпечення ліквідності ринку є поява нових емітентів, публічне біржове залучення капіталу через механізми IPO/SPO, M&A. Але, на жаль, частка України на цьому ринку також незначна: у 2013 р. обсяг угод з українськими активами становив 4 млрд. дол. США (0,15% загального обсягу ринку в 268 трлн. дол. США). При цьому внаслідок недостатності внутрішніх фінансових ресурсів Україна найчастіше виступає на цьому ринку нетто-продавцем: із 181 угоди, де фігурувала українська сторона, тільки дев'ять стосувалися придбання Україною активів за кордоном, інші – продажу українських активів [10]. У світі на фондових біржах через механізми IPO/SPO емітентами акцій у 2013 р. було залучено 706 млрд. дол. США (1,3% загального обсягу торгів і 1,1% сукупної капіталізації лістингових акцій). В Україні обсяги публічних випусків акцій мізерні, найчастіше емісії акцій проводяться із суто технічною метою. До того ж у 2013 р. практично були відсутні спроби українських компаній вийти на IPO і на міжнародні фондові біржі [11].

Потрібно також зазначити, що ринок зовнішніх боргових інструментів, випущених українськими емітентами, істотно ширше, ніж ринок акцій українських компаній. Капіталізація 11 компаній, що входили в кошик індексу WIG-Ukraine на кінець 2013 р. становив лише 2 млрд. PLN (0,66 млрд. дол. США). Для порівняння: за даними інформаційного агентства CBonds, обсяг корпоративних єврооблігацій України на кінець 2013 р. становить 14,22 млрд. дол. США, суверенних єврооблігацій України – 17,38 дол. США. Саме в 2013 р. спостерігалася найбільша активність у залученні капіталу через єврооблігації українськими емітентами.

Необхідно зупинитися також на світовому ринку деривативів, який є дещо ширшим і ліквіднішим, ніж ринки традиційних інструментів (обсяг торгів на ринку деривативів перевищує показники торгів на ринку акцій та облігацій у 43 і 105 разів відповідно). Доцільно звернути увагу на той факт, що найбільшу частку (84%) у загальних обсягах біржових торгів деривативами мають термінові контракти, базовим активом яких є процентні ставки [9].

Динаміка торгівлі деривативами в Україні за 2011–2016 рр. подано на рис. 3.

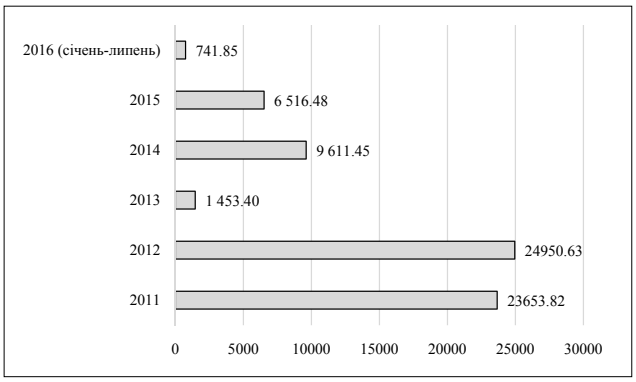

Рис. 3. Обсяги біржової торгівлі деривативами в Україні, млн. грн. [12]

Як видно з рис. 3, торгівля деривативами в 2014 р. збільшилася в 6,61 разів порівняно з 2013 р., однак у 2015 р. відбувся спад в 1,47 рази.

Ці вкрай незадовільні позиції вітчизняного біржового, зокрема фондового, ринку можна покращати низкою фінансових механізмів, що поступово впроваджуються сучасними біржами. Так, у 2013 р. вітчизняними біржами була забезпечена низка заходів, спрямованих на мінімізацію неефективних витрат і збільшення доходів. Оскільки основні доходи більшість бірж отримує не за рахунок випуску цінних паперів та доступу брокерів до торгів, а заробляє передусім за рахунок установлення тарифів за транзакції, організації переведення первинного розміщення та аукціонів з продажу цінних паперів, то особливо важливим є використання гнучкої тарифної політики, постійне здійснення ефективних технологічних та організаційних заходів щодо стимулювання ліквідності біржових торгів, інвестування у розвиток і реалізація тарифних планів, що сприяють якісному обслуговуванню зростаючого кола учасників біржових торгів та впровадженню інноваційних

для українського ринку біржових технологій. Уважаємо, що перелічені заходи сприятимуть зростанню чистого доходу.

Тим не менш позитивні тенденції на біржовому сегменті національного ринку можна простежити, адже продовжується активний його розвиток, зростання конкуренції і певне підвищення ліквідності: порівняно з 2012 р. обсяги біржових торгів в Україні зросли на 80% – до 474 млрд. грн., що еквівалентно 32% номінального ВВП України. Обсяги випуску цінних паперів, які реєструються НКЦПФР (окрім державних), зростали з 108 до 142 млрд. грн. Необхідно зазначити, що роль біржового сегменту значно виросла не тільки внаслідок збільшення обсягів торгів на фондових біржах (у 2013 р. на 80%), а й завдяки тому, що відбувається скорочення обсягів торгів поза біржами (у 2013 р. на 46% порівняно з 2012 р., тобто з 2,27 до 1,21 трлн. грн.). У результаті частка біржового ринку зросла за 2013 р. з 10% до 28%.

При цьому найбільші обсяги торгів на фондових біржах України вже традиційно фіксувалися за державними облігаціями та облігаціями підприємств, на які сумарно припало 84,6% загального обсягу торгів на біржовому ринку України. Загалом, динаміку зростання торгів вище ніж середня на ринку (+79,6%) демонстрували зазначені боргові інструменти та акції, обсяги яких у 2013 р. істотно зросли завдяки передусім упровадженню особливого податку на операції із цінними паперами.

Крім того, у 2013 р. на біржовому ринку вперше почали торгуватися іпотечні цінні папери та депозитні сертифікати НБУ, хоча обсяги торгів цими інструментами були поки символічними: 0,004 млрд. грн. Також відбулися зміни у структурі біржових торгів у розрізі видів ринків: істотно збільшилася частка операцій на вторинному ринку (на 8,1%) і ринку РЕПО (на 2,8%) за рахунок еквівалентного зменшення торгів на первинному (на 6,1%) і терміновому ринках (на 4,8%). Частка ринку приватизації залишилася вкрай незначною (0,03%); ще меншою (0,002%) була частка торгів з продажу ЦП, на які звернено стягнення, що почали проводитися в 2013 р. вперше (після їх детального регламентування НБУ).

Висновки. Таким чином, світовий біржовий ринок відіграє важливу роль у ринковій економіці, визначаючи умови діяльності для його учасників. Аналіз тенденції світового ринку показує, що в 2014 р. було укладено на 1,5% більше контрактів порівняно з 2013 р., причому найбільша динаміка проявлялася в торгівлі опціонами. Водночас вітчизняний біржовий, зокрема фондовий, ринок показує незадовільні позиції, покращувати які доцільно шляхом застосування низки фінансових механізмів, зокрема гнучкої тарифної політики, постійного здійснення ефективних технологічних та організаційних заходів щодо стимулювання ліквідності біржових торгів, інвестування в розвиток і реалізацію тарифних планів.

Подальші дослідження будуть спрямовані на більш детальний аналіз біржового ринку деривативів в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артамонова А.А. Біржовий ринок деривативів: світовий досвід та українські реалії / А.А. Артамонова // Молодий вчений. – 2016. – № 4(31). – С. 8–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/4/3.pdf.
2. Безвух С.В. Фондовий біржовий ринок України: стан, тенденції, проблеми і заходи щодо їх вирішення / С.В. Безвух // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – Т. 1. – С. 69–74.
3. Солодкий М.О. Біржовий ринок : [навч. посіб.] / М.О. Солодкий. – К. : Аграрна освіта, 2010. – 565 с.
4. Солодкий М.О. біржовий ринок США: стан та перспективи розвитку / М.О. Солодкий, В.О. Гниляк // Ефективна економіка. – 2010. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=355.
5. Шелудько В. Сучасні тенденції розвитку світового ринка деривативів / В. Шелудько, В. Вірченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 10(163). – С. 81–87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/163_81-87.pdf.
6. Яворська В.О. Тенденції розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію / В.О. Яворська // Моніторинг біржового ринку. – 2014. – № 1(20). – С. 16–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/854/birga_agro2014.pdf.
7. Will Acworth. Global Futures and Options Volume: Gains in North America and Europe Offset Declines in Asia-Pacific / Will Acworth // Futures Industry Magazine. – 2015. – 9 March [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://fimag.fia.org/articles/2014-fia-annual-global-futures-and-options-volume-gains-north-america-and-europe-offset.
8. Eurex Monthly Statistics June 2016 Monthly. Press Release // EUREX [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurexchange.com/blob/2639898/0b22f1ceb1fac2b8d66ecbde46f186ae/data/monthlystat_201606.pdf.
9. Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fbp.com.ua.
10. Капитал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.capital.ua.
11. Интерфакс-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. interfax.com.ua.
12. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/fund/analytics.

УДК 336.226.12

Борейко Н.М.
кандидат економічних наук
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету Державної фіскальної служби України

Скоромцова Т.О.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету Державної фіскальної служби України

СВІТОВІ ОРІЄНТИРИ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКОВИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

GLOBAL GUIDELINES DETECTION RISK TAXPAYERS PROFIT TAX

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальній проблемі виявлення ризикових платників податку на прибуток підприємства. На прикладі окремих країн – членів Європейського Союзу розглянуто критерії розрахунку податкових ризиків. Досліджено окремі елементи сучасних програмних засобів, що застосовуються для виявлення ризикових платників податків, аналізу й оцінки податкових ризиків, і дають змогу своєчасно викривати та перешкоджати застосуванню схем ухилення від сплати податків. Виявлено найбільш ефективні заходи, які застосовуються у зарубіжній практиці щодо виявлення ризикових платників податків і можуть бути використані для вдосконалення вітчизняної практики здійснення контрольно-перевірочної роботи.

Ключові слова: платники податків, ризики, податковий контроль, податкові перевірки, контролюючі органи.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной проблеме выявления рисковых плательщиков налога на прибыль предприятия. На примере отдельных стран – членов Европейского Союза рассмотрены критерии расчета налоговых рисков. Исследованы отдельные элементы современных программных средств, которые применяются для выявления рисковых налогоплательщиков, анализа и оценки налоговых рисков и позволяют своевременно определять и препятствовать применению схем уклонения от уплаты налогов. Авторами выявлены наиболее эффективные мероприятия, применяемые в зарубежной практике для выявления рисковых налогоплательщиков, которые могут быть использованы для совершенствования отечественной практики осуществления контрольно-проверочной работы.

Ключевые слова: налогоплательщики, риски, налоговый контроль, налоговые проверки, контролирующие органы.

ANNOTATION

This research deals with the actual problem of identification of risky taxpayers of corporate income tax. Using examples from some countries of the European Union it was considered the criteria for calculating tax risks. It was studied some elements of modern software which can be used for identifying risky taxpayers, analysis and evaluation of tax risks, and enable to detect and prevent the use of schemes of tax evasion on time. The authors found the most effective measures which are used in foreign practice to identify risky taxpayers and can be used to improve the domestic practice of control work and audits.

Keywords: taxpayers, risks, tax control, tax audits, regulatory authorities.

Постановка проблеми. Нині серед науковців і практиків у сфері оподаткування істотно зросла зацікавленість проблематикою виявлення ризикових платників податку на прибуток підприємства. Із посиленням світової фінансово-економічної кризи дана проблема набула особливої гостроти, оскільки суб'єкти господарювання почали частіше вдаватися до порушення податкового законодавства, у тому числі шляхом заниження розмірів річних оборотів, недостовірного відображення у фінансовій звітності результатів господарської діяльності тощо. Згідно зі статистикою результативності податкових перевірок в Україні, близько 90% підприємств здійснюють свою діяльність із порушенням податкового законодавства [7, с. 770]. Як наслідок, бюджет держави зазнає втрат.

Незважаючи на внесення змін і доповнень до податкового законодавства, зокрема й у частині адміністрування податку на прибуток підприємства, розробки низки заходів з удосконалення контрольно-перевірочної роботи, проблематика виявлення ризикових платників податків в Україні залишається недостатньо врегульованою. Таким чином, актуальним є дослідження досвіду фіскальних органів зарубіжних країн, а саме країн – членів Європейського Союзу, щодо виявлення ризикових платників податків, адже для України, яка стоїть на шляху євроінтеграції, дуже важливо досліджувати тенденції, які мають місце у цих країнах і можуть слугувати підґрунтям для вдосконалення вітчизняної практики управління податковими ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем управління податковими ризиками суб'єктів господарювання у вітчизняній та закордонній практиці присвячено праці багатьох учених, серед яких: В. Андрущенко, М. Воробей, Н. Горохова, О. Десятнюк, Л. Кирина, В. Коротун, К. Колісниченко, М. Мельник, І. Митрофанова, К. Проскура, В. Романенко, О. Сушкова, Т. Тучак, С. Хохлова та ін. Досвід виявлення ризикових платників податків у країнах Європейського Союзу часто обговорюється в наукових колах і серед фахівців-практиків, він є надзвичайно цікавим, корисним та може стати у нагоді для вдосконалення діяльності вітчизняних фіскальних органів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Податкові ризики є важливим складником податкового планування, особливо в період кризи. Як зазначають учені, ризики є «критичним фактором корпоратив-

ного менеджменту, перед яким стоїть завдання виявити ризики, визначити їх вплив, відповідно реагувати на загрози» [1, с. 77]. Незважаючи на те що проблематика управління податковими ризиками більшою чи меншою мірою розглядалася у вітчизняній науковій літературі, досвід зарубіжних країн, які досягли вагомих результатів у частині виявлення ризикових платників податку на прибуток, постійно вдосконалюють діючі методики здійснення контрольно-перевірочних заходів потребує постійного моніторингу й аналізу з метою виявлення найбільш позитивних його аспектів, що можуть бути впроваджені у вітчизняну практику.

Мета статті полягає у вивченні світового досвіду виявлення ризикових платників податку на прибуток підприємств на прикладі країн – членів Європейського Союзу, щоб взяти з нього найбільш перспективні аспекти та уникнути можливих помилок в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління податковими ризиками та виявлення ризикових платників є актуальною в багатьох країнах світу, однак у різних державах існують різні підходи до її вирішення. Високий рівень якості управління податковими ризиками сформований у країнах Європейського Союзу, зокрема у Великій Британії, Нідерландах, Швеції, Австрії, Ірландії тощо.

Так, у Великій Британії контроль над правильністю сплати податків, облік податкових нарахувань, розслідування порушень податкового законодавства суб'єктами господарювання здійснює Податкове і митне управління. Податкові інспектори направляють платникам нагадування і бланки податкових декларацій, здійснюють перевірку правильності їх заповнення та достовірність указаних даних.

Для покращення взаємовідносин із великими платниками податків створено Центр з обслуговування великого бізнесу [6]. Із метою відстеження й аналізу податкових ризиків, а також проведених і запланованих суб'єктами господарювання – великими платниками податків фінансово-господарських операцій у Великій Британії активно застосовується метод горизонтального моніторингу. Основною метою впровадження горизонтального моніторингу є налагодження партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та великими платниками податків шляхом своєчасного реагування й упередження здійснення ними ризикових операцій, які можуть призвести до порушень податкового, валютного та іншого законодавства, контроль яких здійснюють податкові органи [2]. Реалізація останнього на підприємствах проводиться після підписання заяви про контроль над податками. Зазначимо, що в інших країнах, які застосовують горизонтальний моніторинг, законодавством передбачено підписання угод чи меморандумів між податковими органами та великими платниками податків. Підписання заяви дає змогу не лише податковим органам контролювати платника податків, але й самі платники отримують можливість контролювати свої податкові ризики [4, с. 219].

Варта уваги система контрольно-перевірочної роботи у Швеції. Ця країна характеризується як така, що має одну з найефективніших систем податкового контролю і високий рівень податкової свободи. Збір податків, перевірку правильності їх нарахування і сплати здійснює Агентство зі сплати податків. Для попередження порушень податкового законодавства фіскальні органи здійснюють широку роз'яснювальну роботу з платниками податків через мережу Інтернет, поштою або телефоном, а також шляхом зустрічі платників із податковими інспекторами. Нюанси оподаткування пояснюються платникам на спеціальних безкоштовних семінарах, що організовуються Агентством зі сплати податків. Для виявлення різного роду шахрайств і помилок, допущених платниками під час сплати податків, застосовується Шведська карта податкового розриву (суми податкових зобов'язань, не сплачених у строк) (Swedish Tax Gap Map), що будується за даними, отриманими у різні роки і є миттєвим набором поточних знань про податковий розрив [8, с. 256].

Близько 80% платників податків у Швеції належать до категорії добросовісних платників [4, с. 221]. Однак існують випадки порушення податкового законодавства, зокрема під час сплати прибуткового податку, який у Швеції сплачується і до державного, і до місцевого бюджетів. Виявлення ризикових платників у Швеції здійснюється на центральному та регіональному рівнях. Спеціально створені групи експертів несуть відповідальність за виявлення й аналіз ризиків, а також забезпечують основу для прийняття рішень. Окремо створюються постійні робочі групи, до складу яких входять представники від усіх регіонів і від центрального рівня. У своїй діяльності зазначені робочі групи керуються інформацією, що надходить від експертів, які здійснюють виявлення й аналіз ризиків [3].

Стратегія аудиту у Швеції має чотири складника, а саме: 1) виявлення великих неплатників; 2) запобігання перетворенню «нових» неплатників на «старих» неплатників (аудит новостворених підприємств відбувається навіть за невеликої потенційній сумі ухилення); 3) створення кращого індивідуального профілактичного ефекту від проведення наступних перевірок (у разі виявлення ухилення такий платник у подальшому підлягає перевіркам знову, допоки не змінить свою поведінку); 4) створення кращого загального профілактичного ефекту шляхом аудиту в безризикових зонах [3].

В Австрії під час здійснення контрольно-перевірочних заходів податкові органи акцентують увагу на основних сегментах ринку – великих підприємствах та мікропідприємствах. Залежно від сегменту ринку визначено основні сфери ризику. Зокрема, для великих платників податків береться до уваги таке: 1) зміна розміру прибут-

ку; 2) міжнародні транскордонні угоди; 3) консолідація; 4) корпоративна реструктуризація, злиття та поглинання; 5) доходи і втрати капіталу; 6) приріст капіталу та іноземні резиденти; 7) ПДВ за фінансовими поставками; 8) оподаткування фінансових механізмів; 9) дослідження і розробка вимог; 10) цілісність бізнес-систем; 11) операції і вартість майна; 12) пенсійні фонди. Крім того, зазначається коротка інформація про діяльність підприємства у поточному фінансовому році. Поділ ризиків залежно від сегментів їх виникнення не практикується [3; 11].

У Нідерландах рівень добровільності сплати податків становить 97%, тому Державною фіскальною службою України береться за приклад досвід цієї країни з метою створення партнерських відносин між платниками податків і податковим відомством. За даними рейтингу Doing Business 2016, ця країна посідає 28-е місце серед 189 країн, що охоплені дослідженням, за легкістю ведення бізнесу [10]. Із 2005 р. у Нідерландах успішно впроваджено систему горизонтального моніторингу, завдяки чому зменшилася кількість платників, що потрапляють у зону ризику під час сплати податків, а також кількість штрафних санкцій і апеляцій, знизилося навантаження на працівників податкового відомства, сформувалася атмосфера довіри між суб'єктами господарювання й органами податкового відомства, а також підвищилася інвестиційна привабливість країни.

У Нідерландській адміністрації з податків та мита (Dutch Tax and Customs Administration) створено базу даних ризиків – «Національну базу даних ризиків», яка є комп'ютерною програмою, що записує весь «життєвий цикл» ризику. Інформацію до цієї бази даних має право вносити кожен працівник податкової адміністрації. Інформацію про ризик відображають у певній послідовності: 1) назва, характер та опис ризику; 2) пов'язане з ним законодавство; 3) джерело, з якого службовцю стало відомо про ризик; 4) наявність ознак частого повторення цього ризику; 5) сектор, в якому виявлений ризик; 6) імовірність і фінансове значення; 7) способи найкращого виявлення та найкращого покриття ризику [8, с. 255].

Крім того, фахівцями фіскального відомства в Нідерландах розроблено систему оцінки рівня законослухняності та фіскальної значимості платників податків «Категорія уваги». Ця система автоматично, за даними податкових декларацій та інших інформаційних джерел, якими користуються органи податкової адміністрації для виявлення ризикових платників податків, формує двовимірну матрицю, де по горизонтальній осі розміщуються підприємства залежно від рівня фіскального ризику, а по вертикальній – за фіскальною значимістю. Матриця оновлюється два рази на рік. Розрахунок фіскального ризику фахівцями Нідерландської адміністрації з податків та мита здійснюється за тринадцятьма критеріями, а саме: 1) чи є суб'єкт господарювання, що розглядається, новим підприємством; 2) сектор ризику; 3) складність оподаткування, пов'язана з кількістю компаній в організації; 4) податкова поведінка (податок на прибуток); 5) регулярність подання декларацій для всіх податків за останні дванадцять місяців; 6) сплачені за останній календарний рік податки; 7) додаткова виплата ПДВ в останньому календарному році; 8) якість адміністрування; 9) основні матеріальні виправлення податкової декларації протягом останніх п'яти років; 10) фінансово-технічні виправлення за останні п'ять років; 11) шахрайство; 12) регулярність сплати; 13) попередня консультація [8].

Якщо платники податків викликають довіру, то ризикові випадки розглядаються Нідерландською адміністрацією з податків та мита у режимі реального часу.

Серед країн Євросоюзу доцільно також розглянути досвід Ірландії. Ця країна за рейтингом Doing Business 2016 займає 17-е місце [10], і її досвід корисний для вивчення та можливого впровадження до вітчизняної практики виявлення ризикових платників податків. Ірландською податковою та митною адміністрацією застосовується система оцінки, аналізу й профілювання ризиків REAP (Revenue's Risk Evaluation Analysis and Profiling), що є цілісною системою ризик-аналізу. Система REAP є програмним продуктом, який акумулює та обробляє всю наявну інформацію з внутрішніх систем і зовнішніх джерел (понад 50 джерел даних) про платника податків, суми сплачених ним податків і видає відсортовану за ризиками базу даних суб'єктів господарювання [8, с. 256]. Ця система в електронному режимі здійснює пошук компаній (або приватних підприємців), фінансові показники яких співпадають із показниками в типових моделях, що розраховані на основі підтверджених випадків ухилення від сплати податків. У роботі REAP використовується математична теорія ймовірності, яка дає змогу виявити випадки ухилення від норми (потенційне порушення, чи потенційна помилка) [5].

За інформацією Ірландської податкової та митної адміністрації, система REAP дає змогу вірно визначати суб'єктів господарювання, що ухиляються від сплати податків. За допомогою цієї системи податкова адміністрація концентрує увагу на перевірці платників податків із високим рівнем ризику, одночасно мінімізуючи контакт із сумлінними платниками. З упровадженням останньої в Ірландії підвищилися рівень дотримання суб'єктами господарювання податкового законодавства та якість контрольно-перевірочної роботи, збільшилися суми податкових надходжень до бюджету.

У 2010 р. в ЄС видано Керівництво для податкових адміністрацій із ризик-менеджменту щодо дотримання законодавства (Compliance risk management guide for tax administrations, CRMG) [9, с. 50–51; 8], де виокремлено п'ять основних етапів роботи з ризиками (рис. 1).

Одним із дієвих способів виявлення податкових ризиків є запровадження штрафних санкцій для промоутерів схем (promoter penalty regime) – податкових консультантів, аудиторських і юридичних компаній, які, користуючись прогалинами в податковому законодавстві, розробляють схеми агресивного податкового планування і допомагають суб'єктам господарювання втілювати їх у життя. Запровадження штрафних санкцій для промоутерів дає змогу не лише виявляти ризикових платників податків, але й своєчасно викривати та перешкоджати застосуванню схем ухилення від сплати податків.

Висновки. Таким чином, дослідження світової практики виявлення ризикових платників податку на прибуток підприємств дало змогу виявити позитивні аспекти, що доцільно враховувати для вдосконалення вітчизняної практики управління податковими ризиками:

1) одним із дієвих способів протидії податковим ризикам та виявлення ризикових платників податків є обмін досвідом роботи фіскальних

Рис. 1. Основні етапи роботи з ризиками в ЄС

відомств, країн, зокрема ЄС, які досягли найбільших успіхів у врегулюванні даної проблеми;

2) позитивною є практика впровадження в діяльність фіскальних органів Бази даних ризиків (досвід Нідерландів). Фахівці фіскальних органів на глобальному рівні повинні мати право доступу до такої бази і додавати до неї ризики. Виходячи з позитивного досвіду Нідерландів, доцільно розподіляти платників податків за категорією уваги, що дасть змогу сконцентрувати контрольно-перевірочну роботу на підприємствах, які мають найвищі рівні фіскальної важливості й ризику;

3) оптимізації контрольно-перевірочної роботи сприятиме створення аналога системи оцінки, аналізу та профілювання ризиків REAP, яка кілька років поспіль успішно використовується податковою та митною службою Ірландії;

4) заслуговує на увагу створення «Карти податкового розриву» (досвід Швеції), що дасть змогу покращити роботу податкових органів у частині виявлення ризикових платників податків;

5) у багатьох країнах суб'єкти господарювання, з різних причин, здійснюють свою діяльність із застосуванням агресивного податкового планування, ефективну протидію якому фіскальним органам здійснювати складно, а подекуди неможливо через надзвичайну винахідливість фахівців із податкового планування. Тому особливу роль у системі виявлення ризикових платників податків відіграє впровадження системи штрафних санкцій для промоутерів схем агресивного податкового планування (promoter penalty regime).

Проведений аналіз також свідчить, що податкові відомства окремих держав світу здійснюють моніторинг податкових ризиків на систематичній та комплексній основі. Систематизація податкових ризиків є основою податкового моніторингу і визначальним фактором побудови ефективної системи податкового адміністрування. Своєчасне виявлення податкових ризиків та адекватне управління ними є запорукою успіху реалізації державної податкової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л. Ризики – сигнали тривоги в оподаткуванні / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2(49). – С. 74–83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvnudpsu/2010_2/Andruschenko.pdf.
2. Горизонтальний моніторинг як новий сервіс для сумлінних платників податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59282.html.
3. Колісніченко К. В. Світовий досвід адміністрування податкових ризиків та можливості його використання в Україні / К.В. Колісніченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2173.
4. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності : [монографія] / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів : Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України, 2015. – 330 с.
5. Налоговики стали искать преступников по Интернет-платежам // Вести. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business.vesti-ukr.com/112454-nalogoviki-stali-iskat-prestupnikov-po-internet-platezham.
6. Покинтелиця В.М. Зарубіжний досвід адміністрування податків / В.М. Покинтелиця // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 1(4Е). – С. 281–287.
7. Проскура К.П. Оцінка ефективності протидії схемам мінімізації податків в Україні / К.П. Проскура, О.Є. Сушкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 770–777 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/11-2016/161.pdf.
8. Романенко В.В. Європейський досвід управління ризиками в оподаткуванні / В.В. Романенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – № 1(64). – С. 253–257.
9. Compliance risk management guide for tax administrations // Fiscalis Risk Management Platform Group. – European Union, 2010. – 110 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/taxation/risk_managt_guide_en.pdf.
10. Doing Business 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/netherlands/.
11. Tax Administration in OECD and Selected Non-OECD Countries: Comparative Information Series (2010)] / Centre for tax policy and administration. Forum on tax administration. – 3 March 2011 [Elektronnii resurs. – Rezhim dostupu : www.oecd.org.dataoecd/2/37/47228941.pdf.

УДК 336.71

Бородай А.О.
магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

METHODICAL APPROACH TO ESTIMATES OF FINANCIAL SECURITY BANK

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність фінансової безпеки банківської установи. Проаналізовано заходи Базельського комітету з удосконалення механізму банківського нагляду. Запропоновано побудову методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи з урахуванням тактичних та стратегічних пріоритетів розвитку. Наведено структурно-логічну схему проведення комплексної оцінки фінансової безпеки банківської установи, а також принципи розробки методики оцінки.

Ключові слова: фінансова безпека, банківська установа, комплексна оцінка, принципи розробки методики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность финансовой безопасности банковского учреждения. Проанализированы меры Базельского комитета по совершенствованию механизма банковского надзора. Предложено построение методического подхода к оценке уровня финансовой безопасности банковского учреждения с учетом тактических и стратегических приоритетов развития. Приведена структурно-логическая схема проведения комплексной оценки финансовой безопасности банковского учреждения, а также принципы разработки методики оценки.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковское учреждение, комплексная оценка, принципы разработки методики.

ANNOTATION

In the article the essence of financial security of the banking institution was investigated. The author analyzed the Basel Committee measures that improve bank supervision mechanism. Building a methodical approach to the financial security of banking institutions with regard to tactical and strategic priorities for development was proposed. The author gave structural and logical scheme for a comprehensive assessment of the financial security of banking institutions and principles to develop methods of evaluation.

Keywords: financial security, banking institution, integrated assessment, principles of methods creating.

Постановка проблеми. Однією з важливих складових частин економічної інфраструктури держави є банківська система, що впливає на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, а також забезпечує безперервний та ефективний обіг фінансових ресурсів у масштабах усієї держави. Банківська діяльність пов'язана з консолідацією всіх учасників ринкових відносин та щоденно ставить за мету забезпечення необхідними кредитним ресурсами суб'єктів економіки, комфортного обслуговування всіх клієнтів та збереження їх довіри до банківського сектора. Виходячи із цього, перед банківською системою постає завдання досягнення фінансової стійкості кожного окремого банку та гарантування фінансової безпеки всієї системи. В умовах зростаючої відкритості економіки України та її послідовної інтеграції у світове господарство вплив факторів світової фінансової кризи та загроз внутрішнього характеру, зокрема поглиблення конкуренції та консолідації банківського бізнесу, зумовлює актуальність вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки банків, що дасть змогу здійснювати превентивні дії та мінімізувати негативні наслідки кризових явищ у банківській системі України. Варто додати, що вплив внутрішнього середовища зумовлює виникнення загроз, які перешкоджають процесу реалізації стратегічних напрямів розвитку банків із точки зору прибутковості та мінімізації рівня ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності, складових елементів та побудови механізму фінансової безпеки на макро- та мікрорівнях присвячено численні праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: С.І. Адаменко [1], Д.А. Артеменко [3], О.І. Барановський [4], А.О. Єпіфанов [7], М.І. Зубок [8], О.І. Хитрін [14] та ін. Питанням фінансової безпеки банківської діяльності присвячено значну кількість наукових праць, зокрема дослідження провідних зарубіжних учених: Р.Дж. Кембелла, В.І. Мунтіяна, Е. Уткіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок вищезазначених науковців у розв'язання проблем забезпечення фінансової безпеки на різних рівнях і в різних сферах, питання фінансової безпеки банків усе ще недостатньо досліджені. Значна кількість сучасних проблем у сфері забезпечення фінансової безпеки банків призводить до зниження ефективності їх діяльності. Основними проблемами, на нашу думку, є такі: банки приділяють недостатньо уваги контролю над загрозами; уповільнена реакція на кризові ситуації, що виникають; неспроможність здійснювати ефективне фінансове управління.

Мета статті полягає у розкритті сутності та особливостей методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, безпеку банківської діяльності варто розглядати в різних аспектах: особистому, колективному, економічному, інформаційному, фінансовому. При цьому на особливу увагу заслуговує фінансова безпека банків як необхідна

умова нормального функціонування банківської системи. У науковій думці не існує загальноприйнятного визначення фінансової безпеки банків. Найбільш поширені підходи до визначення цієї категорії представлено в табл. 1.

Уважаємо, що під фінансовою безпекою варто розуміти такий стан фінансових відносин, за якого би створювалися сприятливі умови та необхідні ресурси для розширеного відтворення, економічного росту та підвищення фінансового рівня банку, вдосконалення національної фінансової системи для успішної протидії внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового стану банківської системи.

Із метою подолання економічної кризи банківською установою та запобіганню системної кризи банківського сектору в майбутньому Базельський комітет із питань банківського нагляду розглянув пакет реформ, який отримав назву Базель III. Головна ідея цієї реформи полягає у посиленні стійкості та зміцненні безпеки за рахунок збільшення ліквідних резервів та поліпшення якості капіталу. Посилення регулювання банківського сектору та приділення уваги розробці, впровадженню нових підходів до оцінки рівня фінансової безпеки мають забезпечити захист від повторення світових економічних криз. Нові аспекти, запропоновані системою Базель III, розроблені на базі врахування наслідків фінансової кризи 2008 р., яка продемонструвала недостатню фінансову стійкість банківської системи навіть розвинених країн. У березні 2009 р. Базельський комітет із банківського нагляду оголосив, що рівень капіталу в банківській системі потребує посилення, щоб підвищити її стійкість до майбутніх економічних та фінансових стресів. Це має бути досягнуто шляхом комбінації заходів, таких як запровадження стандартів для сприяння побудові буферів капіталу, які можуть бути використані у періоди стресів, підвищення загального рівня та якості банківського капіталу, поліпшення покриття ризиків капіталом та впровадження додаткових заходів. Посилення механізму капіталізації у світі, таким чином, покращить довіру та закладе основу для зміцнення фінансової безпеки банківських установ.

Ноут Веллінк, президент Банку Нідерландів і голова Базельського комітету з банківського нагляду, виступаючи перед Комітетом з економічно-

Таблиця 1

Основні трактування до визначення фінансової безпеки банків

Джерело	Сутність визначення фінансової безпеки банківської діяльності
Д. Артеменко [3]	Забезпечення організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, які гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей
О. Барановський [4]	Сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню та відтворенню його майна й інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей. Стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує
Р. Гриценко [5]	Стан, коли фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині чи зовні банківської системи.
Н. Євченко [6]	Фінансова безпека банку – це такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дає змогу своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах
А. Єпіфанов [7]	Стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку
О. Литовченко [9]	Фінансова безпека банку – стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати фінансові ресурси в достатньому обсязі для забезпечення поточної діяльності та стійкого розвитку
С. Побережний [12]	Фінансова безпека банку – це важлива складова частина фінансової, а тому і національної безпеки; це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку
О. Хитрін [14]	Фінансову безпеку банку можна визначити як динамічний стан, за якого він: – юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; – забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; – володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має у своєму розпорядженні механізми для реалізації даного потенціалу

го і валютного питань Європейського Парламенту (ECON) (Брюссель, 30 березня 2009 р.), зазначив, що більшість органів банківського регулювання вжили різних заходів для попередження краху своїх фінансових систем. Ці заходи підтримки можна розділити на чотири категорії [11]:

1) розширення страхування роздрібних вкладів (населення);

2) видача гарантій на зобов'язання банків (відмінні від вкладів);

3) ін'єкції капіталу (державні);

4) викуп або гарантування активів, що утримуються банками.

Наведені категорії доповнювалися наданням ліквідності центральними банками та політикою зниження процентних ставок. За оцінками аналітиків швейцарського банку UBS, такі заходи підвищення рівня фінансової безпеки відповідають сучасному стану економіки. Раніше для того щоб подолати кризу, банкам потрібно було збільшувати власні кошти за рахунок зменшення дивідендів та обсягу викупів акцій. Новітні заходи, які були запропоновані Базельським комітетом, упроваджують передусім використання власних коштів завдяки сформованим «буферним» резервам. Коли додатково сформовані капітали будуть використані, тоді дії банку для збереження належного рівня фінансової безпеки будуть націлені на зменшення обсягів платежів у вигляді премій та зменшення обсягу виплачуваних дивідендів. Запропоновані дії Базельського комітету (табл. 2) повинні сприяти більшій надійності банківського сектору, посиленню фінансової безпеки, обмеженню економічного ризику, усуненню загроз та небезпек фінансової структури.

Вимоги і стандарти системи Базель III з 2019 р. стануть обов'язковими для всіх країн ЄС. Упровадження нових правил дасть змогу більш ефективно функціонувати банківській установі, залишить на банківському ринку України лише конкурентоспроможні банки. Розглядаючи засоби, які використовували найкрупніші банківські установи Європи для того, щоб зміцнити фінансову безпеку установи, ми виокремили такі [10]:

– перегляд стратегії фінансової безпеки, яка б відповідала фінансовому стану банку та умовам ринку;

– залучення додаткових коштів;

– регулярна оцінка поточного рівня фінансової безпеки банку;

– підвищення відсоткових ставок;

– реструктуризація зобов'язань на більш довгий термін;

– підтримка уряду.

Усі ці заходи допомогли стабілізувати фінансування клієнтів. У цілому банківська специфіка вимагає того, щоб методичний підхід до оцінювання був досить нескладним у використанні та міг виконуватися без залучення додаткових консультантів та фахівців, а також щоб ознайомлення здійснювалось без додаткових капіталовкладень на програмне забезпечення.

Під час побудови методичного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи пропонуємо врахувати тактичні та стратегічні пріоритети розвитку (рис. 1).

Таблиця 2

Заходи Базельського комітету з удосконалення механізму банківського нагляду

Назва	Основна теза	Методи досягнення
Регулятивний капітал	Обсяг капіталу в банківській системі повинен бути збільшений для підвищення його стійкості до майбутніх епізодів економічного й фінансового потрясіння	Досягнення єдиного рівня й якості капіталу, більш високих, ніж наявні по Базелю I і Базелю II, і прийнятних для сприяння стабільності в банківському секторі на довгострокову перспективу. – захисні модулі: – покриття ризиків; – підвищення якості, погодженості й прозорості найвищих форм капіталу I рівня для забезпечення рівноправної конкуренції; – управління різноманітними вимірниками (показниками) при оцінці ризиків
Ліквідність	Принципи ефективного управління ризиком ліквідності та контролю	Реалізація принципів, розробка оптимальних (еталонних) значень, інструментів і показників для використання послідовних, однорідних стандартів ліквідності для транснаціональних банків
Управління ризиками	Подолання недоліків в управлінні ризиками, виявленими в результаті кризи	Корпоративний устрій та управління ризиками банківської установи; оцінка ризику позабалансових експозицій і сек'юритизації; – ефективне управління ризиками концентрації; – стимулювання управління ризиками та прибутком (у т. ч. винагороди працівників); – макропруденційний підхід до здійснення банківського нагляду
Прозорість	Ринкова дисципліна – встановлює низку необхідних вимог до розкриття інформації, які доповнюють дві інші основи Базеля II	Це дасть учасникам ринку змогу оцінити достатність капіталу банку на основі компонентів інформації про сферу застосування, капітал, експозиції ризику та процес оцінки ризиків. Розкриття інформації, пов'язаної із сек'юритизацією, торговельними операціями

Джерело: складено автором на основі [10]

У межах першого етапу варто приділити увагу не лише показникам стабільності, але й показникам ліквідності, що повною мірою відповідає вимогам стандартів Базель III. На нашу думку, найбільш важливими показниками для оцінки рівня фінансової стабільності банку є:

– коефіцієнт левериджу банку (К1);

– коефіцієнт відношення боргу до EBITDA (прибутку до вирахування відсотків, податків і амортизації) (К2) .

Щодо показників ліквідності, то треба розраховувати такі:

– показник поточної ліквідності (К3);

– показник абсолютної ліквідності (К4).

У вітчизняній практиці для оцінки можливостей зміцнення фінансової безпеки банку застосовується метод позиціонування кожної конкретної можливості на матриці можливостей (табл. 3). Дана матриця будується в такий спосіб: зверху відкладається ступінь впливу можливості на діяльність організації (сильний, помірний, малий); збоку відкладається ймовірність того, що банківська установа зможе скористатися з можливості (висока, середня і низька). Отримані всередині матриці дев'ять полів можливостей мають різне значення для організації. Можливості, що потрапляють на поля «ВС», «ВП» і «СС», мають особливе значення для фінансово-кредитної організації, їх треба обов'язково використовувати. Стосовно можливостей, що потрапляють на поля «СМ», «НП» і «НМ», то керівництво повинно прийняти позитивне рішення про їх використання, якщо в організації достатньо ресурсів. Подібна матриця складається для оцінки сили впливу фінансових небезпек фінансово-кредитній установі (табл. 4).

Ті небезпеки, що потрапляють на поле «ВН», «ВЗ», «СН», становлять дуже велику фінансову небезпеку для банку і вимагають негайного й обов'язкового усунення. На фінансові небезпеки, що потрапили на поля «ВР», «СЗ», «НН», також слід звернути увагу вищому керівництву й усунути їх у першочергово. Що стосується фінансових небезпек, що знаходяться на полях «НЗ», «СР», «ВБ», то тут потрібен уважний і відповідальний підхід до їх усунення.

Таблиця 3

Матриця можливостей фінансової безпеки банку

Імовірність використання можливостей	Вплив можливостей на фінансово-кредитну організацію		
	Сильний	Помірний	Малий
Висока	«ВС»	«ВП»	«ВМ»
Середня	«СС»	«СП»	«СМ»
Низька	«НС»	«НП»	«НМ»

Джерело: складено на основі [15]

Таблиця 4

Матриця розмежування фінансових небезпек банку

Імовірність реалізації загроз	Вплив деструктивних факторів впливу		
	Небезпека	Загроза	Ризик
Висока	«ВН»	«ВЗ»	«ВР»
Середня	«СН»	«СЗ»	«СР»
Низька	«НН»	«НЗ»	«НР»

Джерело: складено на основі [15]

Під час оцінки рівня фінансової безпеки банківської установи вважаємо за необхідне виділити такі суттєві недоліки:

– неповна визначеність в аспекті вибору складників фінансової безпеки банку;

– наявність ускладнень формалізованого опису динамічних властивостей банку з точки зору забезпечення його фінансової безпеки у взаємозв'язку з дестабілізуючими факторами;

– розрізненість показників фінансової безпеки банку;

– відсутність комплексної методики оцінки рівня фінансової безпеки банку з урахуванням усіх її складників.

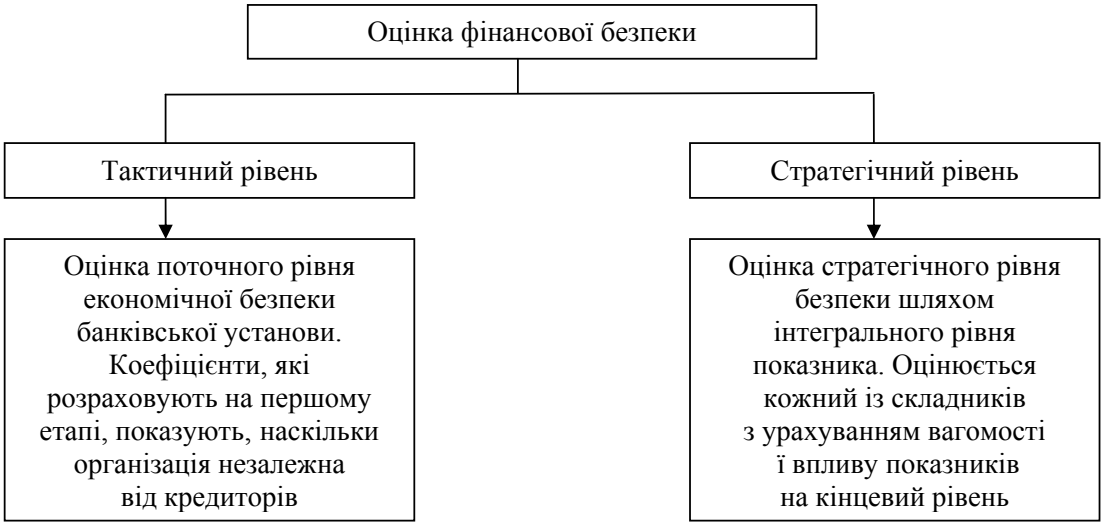

Рис. 1. Рівні оцінювання фінансової безпеки банківської установи

Рис. 2. Структурно-логічна схема проведення комплексної оцінки фінансової безпеки банківської установи

Дотримання належного рівня фінансової безпеки банків є умовою забезпечення стабільної, безкризової та ефективної діяльності. Для її досягнення система повинна визначати потенційні проблеми в діяльності банку, усувати їх та здійснювати контроль над результативністю заходів щодо забезпечення фінансової безпеки.

Основою системи фінансової безпеки банків є три підсистеми: 1) фінансової діагностики; 2) фінансових важелів і методів забезпечення фінансової безпеки; 3) контролю й аналізу результатів. Пропонуємо проводити комплексну оцінку фінансової безпеки банківської установи відповідно до структурно-логічної схеми, представленої на рис. 2.

Уважаємо, що комплексне дослідження специфіки формування та аналізу сучасного стану фінансової безпеки є необхідною умовою для виявлення причин, що знижують ефективність функціонування банківських установ, а також розробки заходів з їх подолання.

Процес оцінки, на нашу думку, має складатися з таких блоків:

1) визначення цілей та завдань оцінки;

2) формування системи показників, що характеризують ступінь досягнення поставлених цілей та завдань;

3) розробка алгоритму проведення оцінки;

4) визначення періодичності та термінів здійснення оцінки;

Таблиця 5

Принципи розробки методики оцінки фінансової безпеки банківської установи

Принцип	Характеристика	Механізм реалізації
Об'єктивність	Полягає в необхідності використання інформації, яка адекватно відбиває реальну ринкову ситуацію, а також відповідає таким властивостями: однозначність трактування результатів оцінки, планування та ретельне проведення експертного опитування для отримання необхідної інформації з метою зниження похибки та ризиків	Чітке визначення джерел інформації, необхідної для процесу оцінки: фінансова звітність, результати експертного опитування тощо
Всебічність	Оцінка повинна враховувати всі важливі характеристики та результати функціонування банку. Відповідно до даного принципу, банк розглядається як складна система із функціонально-структурною будовою, взаємозв'язками і взаємообумовленістю її складників	Виділення складників фінансової безпеки та розробка системи критеріїв для кожного складника, яка відображає якісні та кількісні показники функціонування банку
Оперативність	Полягає в тому, що оцінка повинна активно впливати на процес функціонування банку та його результати, надавати можливість своєчасно реагувати та коригувати дані процеси. Відповідно до даного принципу, оцінка не повинна потребувати значних витрат часу та коштів на її використання	Для реалізації даного принципу необхідна розробка комп'ютерної програми розрахунку фінансової безпеки
Періодичність	Передбачає необхідність систематичного (щорічного, щоквартального) проведення аналітичних досліджень з урахуванням високої якості організації та планування аналітичної роботи	Даний принцип реалізується шляхом розробки чіткої поетапності процесу оцінки
Можливість вдосконалення	Полягає в тому, що розроблена методика повинна мати можливість покращання	Для реалізації даного принципу змінюється склад показників, ураховуючи специфіку функціонування банківських установ, а також можливі зміни в банківському секторі

Джерело: складено автором на основі [9]

5) визначення способів отримання необхідної інформації та методів її обробки тощо та відповідати головним принципам: об'єктивності, всебічності, оперативності, періодичності та можливості вдосконалення (табл. 5).

Висновки. Розроблений методичний підхід до оцінки фінансової безпеки банків повинен запобігти настанню глибоких криз шляхом раннього попередження негативних тенденцій у його роботі та нейтралізувати можливі проблемні аспекти в поточній діяльності. Отже, за допомогою даного підходу можна комплексно визначити рівень фінансової безпеки банківських установ як у теперішньому часі, так і в майбутньому, що дасть змогу зацікавленим користувачам цієї інформації приймати виважені рішення щодо вибору партнерів по бізнесу, додаткового залучення інвестицій тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко С.І. Характеристика та класифікація загроз у банківській системі України / С.І. Адаменко // Стратегічна панорама, 2004. – С. 48–52.
2. Аналіз банківської діяльності / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко [та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
3. Артеменко Д.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Д.А. Артеменко. – Ростов-на-Дону, 2000. – 30 с.
4. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – С. 7–26.
5. Гриценко О.І. Економічна безпека банківської системи України / О.І. Гриценко // Вісник НБУ. – 2003. – 28 с.
6. Євченко Н.Г. Вплив ризиків на фінансову безпеку банку / Н.Г. Євченко, О.А. Криклій // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – С. 45–52.
7. Єпіфанов А.О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : [монографія] / А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – 295 с.
8. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності / М.І. Зубок. – К. : КНЕУ, 2002. – 190 с.
9. Литовченко О.Ю. Теоретико-методичне підґрунтя до управління фінансовою безпекою банку / О.Ю. Литовченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // www.rusnauka.com.
10. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60.
11. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності / І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
12. Побережний С.М. Фінансова безпека банківської діяльності / С.М. Побережний, О.Л. Пластун, Т.М. Болгар. – Суми : УАБС НБУ, 2010. – 112 с.
13. Фінансовий менеджмент / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Калач. – Київ : КНЕУ, 2001. – 294 с.
14. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О.І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – 124 с.
15. Щибиволок З.І. Аналіз банківської діяльності / З.І. Щибиволок. – К. : Знання, 2006. – 311 с.

УДК 336.64

Голосенін І.О.
здобувач
Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЖАВНИЙ ПІДХІД ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КРЕДИТІВ МАЛОМУ І СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСУ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF SME LOAN RESTRUCTURING PROGRAMS

АНОТАЦІЯ

В умовах системної кризи у фінансовому секторі та наступного періоду тривалої економічної стагнації малий та середній бізнес найбільше страждає від погіршення або припинення доступу до кредитного фінансування. Враховуючи суспільну місію приватного підприємництва, держава має приходити йому на допомогу, навіть якщо це суперечить засадам ринкової економіки. Однією з форм такої допомоги є сприяння упорядкованій реструктуризації кредитів із дотриманням балансу інтересів кредитних установ та позичальників. У деяких зарубіжних країнах уряд разом із центральним банком прийняв національні програми реструктуризації кредитів, зокрема малому і середньому бізнесу та фермерам. Ефект таких програм полягає не лише у збереженні основи для середнього класу, але й у посиленні лояльності клієнтів до банків, стабілізації дохідності кредитних установ. Апробований зарубіжний досвід заслуговує адаптації в Україні, що дасть змогу стимулювати розвиток кредитування суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: банківський сектор, системна криза, реструктуризація проблемних кредитів, регулювання банків, кредитування клієнтів, малий та середній бізнес.

АННОТАЦИЯ

В условиях системного кризиса в финансовом секторе и последующего периода длительной экономической стагнации малый и средний бизнес больше всего страдает от ухудшения или прекращения доступа к кредитному финансированию. Учитывая общественную миссию частного предпринимательства, государство должно приходить ему на помощь, даже если это противоречит принципам рыночной экономики. Одной из форм такой помощи является содействие упорядоченной реструктуризации кредитов с соблюдением баланса интересов кредитных учреждений и заемщиков. В некоторых зарубежных странах правительство вместе с центральным банком приняли национальные программы реструктуризации кредитов, в частности малому и среднему бизнесу и фермерам. Эффект таких программ заключается не только в сохранении основы для среднего класса, но и в укреплении лояльности клиентов к банкам, стабилизации доходности кредитных учреждений. Апробированный зарубежный опыт заслуживает адаптации в Украине, что позволит стимулировать развитие кредитования субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: банковский сектор, системный кризис, реструктуризация проблемных кредитов, регулирование банков, кредитование клиентов, малый и средний бизнес.

ANNOTATION

Under conditions of a systemic crisis and the subsequent period of prolonged economic stagnation, the SMEs are most affected by deterioration or disabling access to loans. Given the social mission of private entrepreneurship, the state has to help this sector, even if it is contrary to the principles of market economy. One form of such assistance is to facilitate the orderly restructuring of loans subject to the balancing interests of lenders and borrowers. In some foreign countries, the government together with central bank adopted national programs of troubled loan restructuring, in particular, for small and medium businesses and farmers. The effect of such programs is not only to maintaining the basis for the "middle class", but enhance customer loyalty to banks, stabilize yield of credit institutions. Proven international experience deserves to adaptation in Ukraine, to stimulate the development of SME lending.

Keywords: banking sector, systemic crisis, troubled loans restructuring, bank regulation, lending, small and medium businesses.

Постановка завдання. Малий та середній бізнес порівняно з великими корпораціями має обмежені можливості залучення кредитних ресурсів, зокрема шляхом емісії облігацій, а в отриманні кредитів зазнає труднощів із наданням прийнятного для кредитора забезпечення. В умовах системних криз та менш сильних потрясінь зростає частота дефолтів за кредитами малим і середнім підприємствам (МСП). Традиційні ринкові механізми не дають змоги відновити кредитування, а тому зумовлюють втручання держави. Зокрема, у звіті Національного банку України про результати опитування банків відзначається, що у II кварталі 2016 р. попит корпоративного сектору на кредити збільшився внаслідок зниження процентних ставок, потреби позичальників в обіговому капіталі та необхідності реструктуризації заборгованості. Найсуттєвіше зростав попит на кредити МСП [1]. Поряд із цим 23,9% обстежених НБУ малих підприємств визнають поганий фінансовий стан, а середніх – 15% [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку кредитування МСП приділяють увагу багато українських учених, але питання роботи з проблемними кредитами залишається науковим інтересом для обмеженого кола фахівців, зокрема Д.В. Долбнєва [3], В.Р. Герасименко [2], В.С. Сирота [11], В.І. Міщенко, В.І. Крилова [6], які розглядають механізм управління проблемними позиками. Однак особливості врегулювання проблемних позик МСП та складні аспекти реструктуризації кредитів за участю держави залишаються без розробки наукової методології.

Мета статті полягає в узагальненні міжнародного досвіду з реструктуризації кредитів малому і середньому бізнесу в умовах системних кризи або економічної стагнації для застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес реструктуризації кредитів слід розглядати не тільки як інструмент управління активами, але й як складову частину системи управління стосунками з клієнтами. Завдяки правильним підходам до реструктуризації за-

боргованості клієнтів банки можуть у результаті стабілізувати доходи від обслуговування клієнтури. З точки зору суспільних інтересів малі і середні підприємства, які перебувають переважно у приватній власності, є носіями підприємницької активності, а вона, своєю чергою, є ознакою ринкової економіки. Враховуючи значну питому вагу малого і середнього бізнесу у зайнятості, сплаті податків, виробництві ВВП, держава покликана надавати йому адекватну підтримку в умовах системної кризи.

Криза в банківському секторі, як правило, проявляється як кредитна криза. Поняття «кредитна криза» нами тлумачиться як стан банківської системи, коли більшість банків та банківська система в цілому згортають кредитування через суттєве погіршення якості кредитів, відсутність потенційних позичальників із прийнятним профілем ризиків, а також внаслідок звуження ресурсної бази. У результаті банки підвищують вимоги до позичальників саме тоді, коли їм необхідне додаткове фінансування. Нестабільність надходжень від реалізації продукції та недостатній розмір активів, що можна надати у заставу, особливо виражені у малого та середнього бізнесу. Регулятор в Україні постійно підвищує вимогливість щодо класифікації банками своїх кредитних операцій, що відображено у новій версії Положення про порядок класифікації кредитних операцій [7], а також ідентифікації та обмеження кредитування пов'язаних осіб і підвищення вимог до рівня капіталізації. Це підштовхує банки до згортання кредитування найбільш ризикових позичальників або вимагання значного запасу застави.

За якістю кредитного портфелю Україна знаходиться серед країн із найгіршим показником частки проблемних активів. Нижче наведена таблиця, сформована нами за вибіркою сусідніх країн Європи.

Аналіз кореляції між показниками України та інших представлених країн показав, що висока позитивна кореляція існує з Таджикистаном (0,69), Білорусією (0,80) та Вірменією (0,83). На графіку (рис. 1) показана вибірка сусідніх з Україною країн. Можна побачити, що масштаби сучасної кредитної кризи в Україні є значно більшими, і вона відбувається на фоні загальної стабілізації у світі.

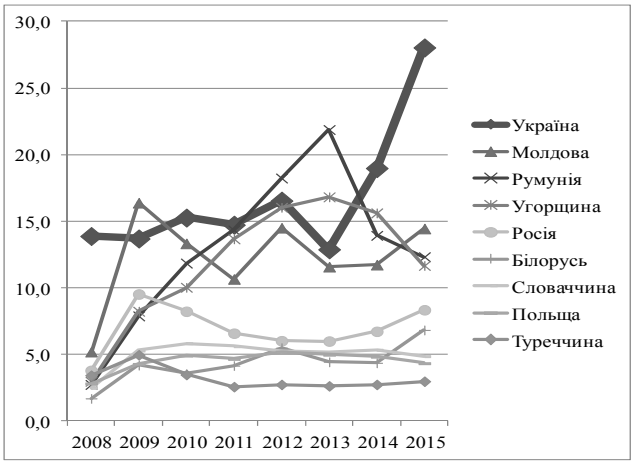

Рис. 1. Динаміка частки проблемних кредитів у кредитах банківської системи

Джерело: складено за даними [16]

Розподіл вибірки країн Східної та центральної Європи за векторами якості кредитів та кредитної активності також демонструє аномальний стан банківського сектору України (рис. 2).

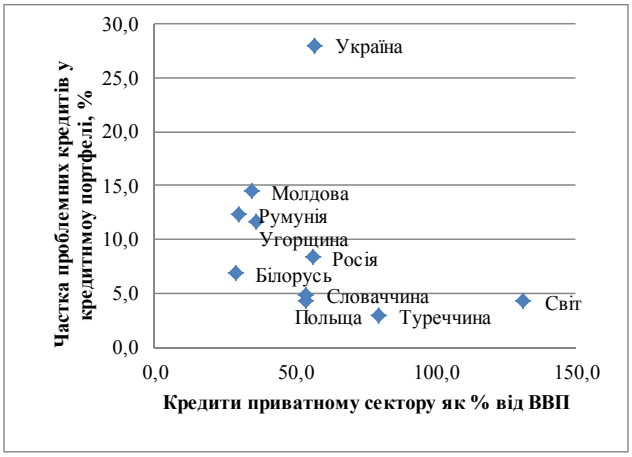

Рис. 2. Розподіл вибірки країн за якістю кредитів та відношення кредитів приватному сектору до ВВП

Джерело: складено за даними [16]

Таблиця 1

Частка проблемних активів банківських систем вибірки країн,%

Назва країни	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	**13,9**	**13,7**	**15,3**	**14,7**	**16,5**	**12,9**	**19,0**	**28,0**
Молдова	5,2	16,4	13,3	10,7	14,5	11,6	11,7	14,4
Румунія	2,7	7,9	11,9	14,3	18,2	21,9	13,9	12,3
Угорщина	3,0	8,2	10,0	13,7	16,0	16,8	15,6	11,7
Росія	3,8	9,5	8,2	6,6	6,0	6,0	6,7	8,3
Білорусь	1,7	4,2	3,5	4,2	5,5	4,4	4,4	6,8
Словаччина	2,5	5,3	5,8	5,6	5,2	5,1	5,3	4,9
Польща	2,8	4,3	4,9	4,7	5,2	5,0	4,8	4,3
Туреччина	3,4	5,0	3,5	2,6	2,7	2,6	2,7	3,0
Світ	**3,0**	**4,2**	**4,0**	**3,9**	**3,7**	**4,1**	**4,1**	**4,3**

Джерело: складено за даними [16]

Упродовж 2013–2015 рр. показник відношення кредитів приватному сектору до ВВП в Україні знизився з 74% до 57%, як видно на наведеному графіку, банківський сектор «мігрує» у небезпечну зону (рис. 3).

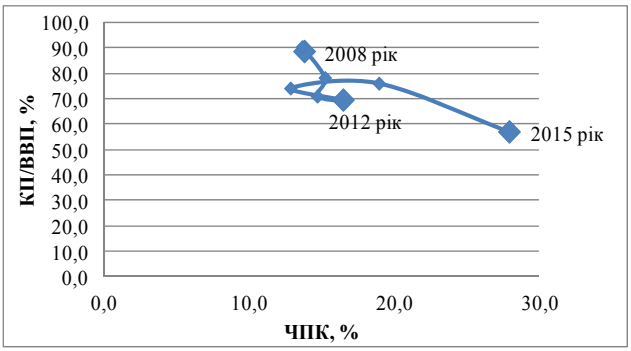

Рис. 3. Переміщення українського банківського сектору за координатами співвідношення кредитів приватному сектору (КП/ВВП) та часткою проблемних кредитів у кредитному портфелі банків (ЧПК)

Джерело: складено за даними [16]

На жаль, в Україні відсутня статистика кредитів МСП на рівні банківської системи, що унеможливлює порівняння з іншими країнами. НБУ також не вимагає від банків деталізувати кредитний портфель за сегментами клієнтури у квартальній та річній звітності. Наприклад, «Ощадбанк», «Мегабанк» та «ПУМБ», які розвивають сегмент МСП як один із пріоритетних, не розкривають публічну інформацію про кредити МСП та їх реструктуризацію. Поряд із цим окремі банки розкривають звітність про кредити МСП та реструктуризацію. Зокрема, визнаним лідером кредитування МСП є «Прокредит банк», що проводить досить ефективну кредитну політику (частка прострочених кредитів більше 90 днів не перевищує 7%), проте понад 68% реструктуризованих кредитів МСП є знеціненими, а 42% – залишилися потенційно проблемними.

Структура прострочення за видами кредитів МСП показує, що «Прокредит банк» частково компенсує зростання проблемності бізнес-кредитів успішним кредитуванням сільськогосподарських виробників. Увесь портфель проблемних кредитів банку складається з кредитів, за якими визнано зменшення корисності (об'єктивними ознаками зменшення корисності є прострочення за будь-яким кредитом даного позичальника більше 30 днів, порушено справу про банкрутство, порушення договірних умов щодо сплати основної суми боргу і процентів, наявність інформації про неможливість виконання даними клієнтом своїх зобов'язань, виникли суттєві негативні зміни в галузі економіки, де працює клієнт, і погіршення економічної ситуації).

Іншій провідний банк у кредитуванні МСП – «Райффайзен банк Аваль» показує значно гіршу картину з якістю кредитів МСП: у портфелі кредитів малим підприємствам частка прострочених та знецінених кредитів 70,1%, а в портфелі кредиті мікропідприємствам – 62,5% [9] (банк виділяє клієнтів МСП як малі підприємства та мікропідприємства за критеріями об'єму реалізації та сумах наданих кредитів). При цьому банк не розкриває інформацію про реструктуризовані кредити.

Суттєву частку прострочених та знецінених кредитів багатьох українських банків становлять кредити, видані позичальникам у Криму, Донецький та Луганській областях. Погіршення стану та середовища для бізнесу зумовлюють необхідність прийняття заходів на рівні національної програми, яку в інших країнах приймають у разі глибокої системної кризи або

Таблиця 2

Реструктуризовані кредити клієнтам АТ «Прокредит банк» на 31.12.2015, млн. грн.

	Кредитний портфель	Реструктуризовані потенційно проблемні кредити		Знецінені реструктуризовані кредити		Усього реструктуризовані кредити	
		Реструктуризовані	Частка від КП	Реструктуризовані	Частка від КП	Реструктуризовані	Частка від КП
Кредити МСП	5 487,0	185,1	3,4%	260,8	4,8%	445,9	8,1%
агро-кредити	1 924,0	12,9	0,7%	12,499	0,6%	25,407	1,3%
Інші кредити	38,7	–	–	22,2	57,4%	26,407	68,2%
Разом	5 525,7	185,1	3,3%	283,1	5,1%	468,1	8,5%

Джерело: складено за даними [8]

Таблиця 3

Структура проблемних кредитів АТ «Прокредит банк» на 31.12.2015, млн. грн.

	Бізнес-кредити		Агрокредити	
	Усього	Частка в портфелі	Усього	Частка в портфелі
Кредити МСП непрострочені та знецінені	2 824,9	100,0%	1 849,8	100,0%
Всі з простроченням або зменшенням корисності	728,8	25,8%	74,3	4,0%
Прострочені 91 і більше днів	281,6	10,0%	20,0	1,1%

Джерело: складено за даними [8]

природних катаклізмів. За відсутності державного підходу до вирішення цієї проблеми українські банки вимушені врегульовувати цю проблему власними шляхами: списання боргу як безнадійного (оскільки на території, що контролюють самопроголошені республіки, не діють закони України і держава не може забезпечити їх виконання), а у разі переведення бізнесу позичальниками на підконтрольну територію України – проведення реструктуризації. Наприклад, у банку «Райффайзен банк Аваль» кредити малим та мікропідприємствам у регіоні Донбасу становили 551 млн. грн. на кінець 2015 р. та 1 794 млн. грн. на кінець 2014 р., у «ПриватБанку» – 133 млн. грн. і 175 млн. грн., у «Прокредит банку» – 7,17 млн. грн. та 116,9 млн. грн. відповідно.

«ПриватБанк» поділяє клієнтів у сегменті суб'єктів господарювання, не виділяючи МСП, а лише зазначаючи розмір кредитів, що є грубою помилкою у стратегічному плані і ускладнює порівняльний аналіз банківської системи: середні позичальники, які мають кредити 1–100 млн. грн., малі позичальники, які мають кредити менше 1 млн. грн. (табл. 4).

Модель бізнесу даного банку фактично побудована навколо обслуговування корпоративних клієнтів, а сегмент МСП становить незначну частку, однак банк практикує відкриття кредитних рахунків за платіжними картками (загальна сума боргу за кредитним картками становить на кінець 2015 р. 21 млрд. грн.), якими користуються приватні підприємці, тому дана статистика кредитів МСП є неповною. У 2016 р. банк заморозив розвиток кредитування МСП та за кредитним картками. На кінець 2015 р. 66,6% кредитного портфелю МСП були прострочені або знецінені.

За нашою експертною оцінкою, в українських банках частка проблемних кредитів у кредитному портфелі МСП перевищує 50%. За таких умов ситуація вимагає втручання держави, включаючи вжиття надзвичайних заходів. Серед найбільш актуальних та невикористаних антикризових заходів в Україні автор уважає прийняття національних програм реструктуризації кредитів МСП. Заслуговує уваги досвід країн із різним рівнем розвитку економіки і різною вразливістю до фінансової кризи.

У США прийнятий Адміністрацією фермерських кредитів наприкінці 1980-х років Кодекс реструктуризації проблемних кредитів фермерам [12] (щодо гарантованих кредитів), в якому визначено такі ключові моменти: заявка на реструктуризацію від боржника з планом реструктуризації; поняття «проблемна позика» означає кредит, за яким позичальник не має фінансових можливостей для оплати відповідно до його умов, і такому кредиту притаманні декілька характеристик: позичальник демонструє негативні тенденції щодо фінансового стану та погашення; кредит є простроченим. Один або обидва з вище зазначених факторів у поєднанні з недостатнім рівнем забезпечення являють собою високу ймовірність збитків для кредитора. Терміни «реструктурувати» і «реструктуризація» включають у себе перепланування графіку погашення, поновлення, відстрочку погашення основної суми або відсотків, прощення заборгованості і прийняття будь-яких інших дій, щоб створити такі умови, які зроблять імовірним роботу позичальника як фінансово життєздатного. Передбачено повідомлення перед зверненням стягнення вимог кредитора на заставу: не пізніше ніж за 45 днів до початку процедури стягнення кредитор зобов'язаний повідомити позичальника про те, що кредит може бути придатний для реструктуризації. Встановлено обмеження права стягнення: жоден кредитор не може застосовувати або продовжувати будь-які стягнення до того, як кредитор завершив розгляд позики для реструктуризації.

Коли кваліфікований кредитор отримує заявку на реструктуризацію від позичальника, він повинен визначити, чи варто реструктурувати кредит, беручи до уваги:

1) чи дорівнюють або менше вартості реалізації застави витрати кредитора на реструктуризацію кредиту;

2) чи розраховує позичальник перевищення свого доходу над операційними витратами на виплату первинних зобов'язань;

3) чи має позичальник фінансові можливості і навички управління для збереження застави;

4) чи здатний позичальник подолати наявні фінансові труднощі, щоб відновити нормальну роботу та погашення кредиту на основі нових умов;

5) якщо проблемний кредит не є простроченим, чи може належна реструктуризація обґрунтовано гарантувати, що кредит не буде згодом віднесено до безнадійних.

Якщо кредитор визначає, що потенційні надходження від реструктуризації кредиту менше

Таблиця 4

Структура кредитного портфелю ПАТ «ПриватБанк» на 31.12.2015, млн. грн.

Кредити клієнтам	2014 рік		2015 рік		Приріст за 2015 рік
	Обсяг	Частка в КП	Обсяг	Частка в КП	
МСП	2 075,0	1,1%	2 252,0	1,0%	8,5%
Корпоративні кредити	150 923,0	82,2%	188 764,0	84,2%	25,1%
Інші кредити	30 637,0	16,7%	33 117,0	14,8%	8,1%
Усього кредити клієнтам	183 635,0	100,0%	224 133,0	100,0%	22,1%

Джерело: складено за даними [10]

або дорівнюють потенційній вартості реалізації застави, то кредитор повинен реструктурувати кредит. У розрахунку чистих надходжень у результаті реструктуризації проблемних кредитів кредитор має враховувати всі відповідні фактори:

1) приведена вартість процентного доходу і погашення основного боргу під час здійснення плану реструктуризації;

2) адміністративні витрати, пов'язані з розробкою і реалізацією плану реструктуризації;

3) наявність представленого позичальником попереднього плану реструктуризації й аналіз грошових потоків, показуючи обґрунтовану ймовірність того, що впорядковане погашення боргу буде відбуватися в результаті пропонованої реструктуризації;

4) наявність фінансової звітності позичальника.

Якщо дві або більше альтернативи реструктуризації у розпорядженні кредитора щодо даного проблемного кредиту, то він повинен реструктурувати кредит відповідно до альтернативи, яка призводить до найменших витрат для кредитора. Кредитори мають щоквартально звітувати про результативність реструктуризованих кредитів. У 2011 р. у США були прийняті додаткові нормативні акти [13], зокрема від кредиторів вимагається підтвердження, що позичальник здатний обслуговувати кредит за новими умовами, а саме надати обґрунтований план, звірку всіх боргів, звіти про погашення боргів. Дозволяється переносити сплати за боргом на період до п'яти років. Позичальникам у скрутному становищі дозволяється списання частини боргу (за рахунок гарантій Агентства).

В Індії в 2005 р. запроваджений механізм реструктуризації боргів для МСП [14]. Неприйнятними для цієї програми є кредити, за якими виникали добровільний дефолт, шахрайство, фальсифікація, визнані безнадійними, а також які вже були реструктуризовані принаймні один раз. Позичальник має відновити свою життєздатність не пізніше семи років, термін погашення за реструктуризованим боргом не може перевищувати 10 років, а середнє значення покриття боргу чистими надходженням (Debt Service Coverage Ratio) на весь період не менше 1,25, але в будь-якому році не нижче 1,0. Кредитор зобов'язаний розглянути звернення позичальника про реструктуризацію не пізніше 60 днів після надання заявки. У тлумаченні стандартних та нестандартних кредитів Резервний банк Індії визначає, що:

– стандартні кредити не будуть перекласифіковані в нестандартні у разі перепланування погашення лише основного боргу за умови, що залишок боргу повністю покривається забезпеченням;

– зміна графіку погашення боргу для операцій субстандартної і сумнівної категорій не буде тлумачитися як підстава для погіршення категорії на даний період за умови, що непогашена сума боргу повністю покрита забезпеченням.

Іншим документом у 2014 р. регулятор визначив поняття позичальника, що ухиляється від співпраці з кредитором, а також рекомендований перелік ознак проблемності стану позичальника [15]:

1. затримка погашення 90 днів або більше у поданні звітності позичальником про фінансовий стан;

2. фактичні продажі/операційний прибуток відстають від прогнозів на момент видачі кредиту на 40% або більше, або принаймні один випадок відмови від перевірки звітності кредитором, або докази нецільового використання кредиту;

3. повернення трьох або більше рахунків позичальника без оплати виданих через недостатність коштів на рахунку;

4. скасування гарантії платежів або банківської гарантії позичальнику;

5. звітність позичальника про результати діяльності показує стресовий стан.

Індійські банки знижують процентні ставки клієнтам не більше ніж на 1,5–2,0 процентні пункти (ринкова ставка – приблизно 15%).

Висновки. В Україні має бути прийнята національна програма підтримки реструктуризації кредитів МСП, бажано разом із законом про створення державного агентства (фонду) з гарантій за кредитами. Метою такої програми має бути забезпечення своєчасного та прозорого механізму реструктуризації боргів потенційно життєздатних суб'єктів в інтересах усіх зацікавлених сторін. Для цього механізм буде спрямований на збереження життєздатних МСП, які страждають від певних внутрішніх і зовнішніх чинників, і мінімізацію збитків кредиторів та інших зацікавлених сторін. У разі затримки створення такого агентства доцільно передбачити зміни у порядку класифікації кредитних операцій, які б передбачали проведення банками реструктуризації життєздатних позичальників за конкретними критеріями. Окрема програма має бути розроблена щодо кредитів позичальникам, які знаходились у зоні АТО, але потім успішно переводили свій бізнес у безпечніші регіони і погодилися на співпрацю з банками-кредиторами. Для застосування варіанту реструктуризації з частковим списання заборгованості варто передбачити виділення банкам коштів для відшкодування збитків за рахунок резервних фондів державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опитування про умови кредитування. III квартал 2016 року : Аналітичний звіт / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34438247.
2. Герасименко Р. Проблемні позики та прогнозування їх частки в кредитному портфелі банку / Р. Герасименко, М. Дегтярьова // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 40–46.
3. Долбнєва Д.В. Стан та перспективи розвитку ринку банківського кредитування МСП в Україні / Д.В. Долбнєва //

Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 2(22). – С. 197–207.
4. Ділові очікування підприємств України. – 2016. – № 2(42) / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua.
5. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/working_papers_sme?pid=5235.
6. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
7. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова НБУ від 25.01.2012 № 23 (в редакції від 28.01.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12/print1443172421826955.
8. Річна звітність АТ «Прокредит Банк» за 2015 рік за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.procreditbank.com.ua/assets/Uploads/corporate-documents/IFRS-FS-2015-ProCredit-Ukr.pdf.
9. Річна звітність ПАТ «Райффайзен банк Україна» за 2015 рік за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aval.ua/about/bank_reports/.
10. Річна звітність ПАТ «ПриватбБанк» за 2015 рік за МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://static.privatbank.ua.
11. Сирота В.С. Реструктуризація позик як ефективний інструмент управління проблемними активами / В.С. Сирота // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – Вип. 3(12). – С. 207–210.
12. 12 U.S. Code § 2202a – Restructuring distressed loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.law.cornell.edu/uscode/text/12/2202a.
13. Code of Federal Regulations. Title 7 – Agriculture. – Volume: 7. Date: 2011-01-01. Section 762.145 – Restructuring guaranteed loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CFR-2011-title7-vol7/xml/CFR-2011-title7-vol7-sec762-145.xml.
14. Debt restructuring mechanism for Small and Medium Enterprises (SMEs). – RBI/2005-06/159. – DBOD. BP. BC. No. 34 / 21.04.132/ 2005-06.
15. Early Recognition of Financial Distress, Prompt Steps for Resolution and Fair Recovery for Lenders: Framework for Revitalising Distressed Assets in the Economy. – RBI/2013-14/528. – DNBS (PD) CC.No.371/03.05.02/2013-14. – March 21, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://rbi.org.in/Scripts/NotificationUser.aspx?Id=8782&Mode=0.
16. The World Bank. Indicators of Financial Sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator.

УДК 336.27

Дідур С.В.
доктор економічних наук, професор
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

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

Скрипник Л.І.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE DEBT SAFETY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено аналіз сучасного стану боргової безпеки країни. Визначено та розраховано основні її показники за 2007–2015 рр. та проаналізовано їх значення. Розкрито сутність поняття боргової безпеки та фактори впливу на неї. Досліджено найважливіші проблеми боргової безпеки в Україні і вказано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, фінансова безпека, боргова безпека, показники боргової безпеки.

АНОТАЦИЯ

В статье представлен анализ современного состояния долговой безопасности страны. Определены и рассчитаны основные ее показатели за 2007–2015 гг. и проанализированы их значения. Раскрыта сущность понятия долговой безопасности и факторы влияния на нее. Исследованы важнейшие проблемы долговой безопасности в Украине и указаны пути их решения.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, финансовая безопасность, долговая безопасность, показатели долговой безопасности.

ANNOTATION

The article analyzes the current state of the debt security. The authors determined and calculated its main figures for 2007-2015 ii and analyzed their significance. The essence of the concept of a debt security and impacts on it. Studied the major problems of the debt security in Ukraine and the ways of their solution.

Keywords: state debt, debt policy, financial security, debt security, debt security indicators.

Постановка проблеми. Останнім часом боргова політика України характеризується значним зростанням заборгованості країни, як внутрішньої, так і зовнішньої. Значне її зростання може призвести до загрози борговій безпеці та фінансовій стійкості, а також до загрози економічній безпеці і суверенітету держави в цілому, тому дослідження й оцінка основних показників боргової безпеки країни є дуже актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання боргової безпеки вивчали Дж. Б'юкенен, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, Р. Барро, Р. Масгрейв, а серед вітчизняних учених – Т. Вахненко, Ю. Пасічник, В. Федосова, О. Барановський, В. Козюк, О. Власюк, О. Олійник, О. Сухоруков та ін. Проте досі ця тема залишається недостатньо дослідженою та має дискусійні питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемою залишається визначення індикаторів боргової безпеки, які б характеризували її стан, оскільки зараз не існує єдиної системи показників, за якими можна було б достовірно та точно охарактеризувати стан боргової безпеки держави.

Мета статті полягає у визначенні поняття боргової безпеки, факторів впливу на неї, виборі та аналізі її індикаторів та їх економічній оцінці, а також визначенні її проблем та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває в кризовому стані та характеризується недостатнім рівнем економічної безпеки. Важливою частиною економічної безпеки є фінансова безпека, зокрема такий її складник, як боргова безпека держави. Вона означає такий рівень заборгованості держави, який є достатнім для вирішення поточних соціально-економічних проблем і не впливає на фінансову стабільність держави та її суверенітет. Тобто це такий рівень заборгованості, за якого державі вистачає власних ресурсів на його покриття і не потрібно залучати додаткові кошти.

В умовах ринкової економіки жодна країна не може обійтись без додаткових джерел коштів у вигляді запозичень, і Україна не є винятком, за весь час свого існування розмір державної заборгованості постійно зростає. Раніше розміри запозичень були помірними, але останнім часом держава змушена запозичувати все більше коштів, основною причиною чого є складна політично-економічна ситуація в країні, спричинена економічною кризою та окупацією сходу країни.

Основними факторами, які впливають на боргову безпеку, є:

– обсяг державного боргу, його структура та динаміка;

– політична та економічна стабільність країни;

– нормативно-правове забезпечення державного боргу;

– валютний курс та його стабільність;

– рівень економічного розвитку держави.

Через складність кількісної та якісної оцінки впливу факторів на боргову безпеку використовують певні індикатори. На даний момент вони не є чітко визначеними законодавством, немає єдиного підходу також і до граничних значень показників в Україні та світі. В Україні для розрахунку індикаторів безпеки використовуються Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [1], але вони не є досконалими та потребують корегування. Найбільш відомими у світі методиками розрахунку показників боргової безпеки є методики, розроблені МВФ та Світовим банком, але й вони значно різняться як за індикаторами, так і за їх пороговими значеннями та кількістю показників [2, с. 16–17]. Наприклад, у всіх названих вище методиках зустрічається такий показник, як відношення зовнішнього боргу до ВВП, але в методиці МВФ його граничне значення дорівнює 50%, Світового банку – 80–100%, а Міністерства економіки України – 45–55%. Методика МВФ містить 12 індикаторів, Світового банку – дев'ять, а Міністерства економіки України – п'ять.

На основі аналізу різних підходів оцінки боргової безпеки було виділено основні показники, які найдоречніше використовувати для аналізу боргової безпеки країни (табл. 1).

Розрахувавши за даними статистики основні показники боргової безпеки країни в 2007–2015 рр., проаналізуємо їх (табл. 2).

Графічне унаочнення розрахованих показників і рівні боргової безпеки по них зображено на рис. 1–5.

Як видно з рис. 1, протягом майже всього періоду даний показник мав значення, які відповідали встановленим нормам, лише в 2014–2015 рр. ситуація змінилась. У 2007–2008 рр. показник мав низьке значення та мав тенденцію до зростання, але не піднімався вище 20%. Зміна сталася після кризи 2009 р., коли він становив 34%. Із 2010 до 2013 р. показник мав стійку динаміку, коливаючись між 36–40%. У наступні роки спостерігається різке зростання показника. У 2014 р. індикатор перевищив норму та становив 63%, причинами чого стали

Таблиця 1

Основні показники боргової безпеки

№	Показник	Методика розрахунку	Норма
1.	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП,%	$\frac{\text{Сума боргу}}{\text{Обсяг ВВП}} * 100\%$	≤ 60%
2.	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП,%	$\frac{\text{Сума зовнішнього боргу}}{\text{Обсяг ВВП}} * 100\%$	≤ 25%
3.	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП,%	$\frac{\text{Сума внутрішнього боргу}}{\text{Обсяг ВВП}} * 100\%$	≤ 30%
4.	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол.	$\frac{\text{Сума зовнішнього боргу}}{\text{Кількість населення}}$	≤ 200 дол.
5.	Відношення обсягу зовнішнього боргу до сальдо річного експорту-імпорту товарів та послуг,%	$\frac{\text{Сума боргу}}{\text{Сальдо експорту та імпорту}}$	≤ 70%

Таблиця 2

Показники боргової безпеки України

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП,%	12,3%	19,9%	34,7%	40%	36,4%	36,7%	39,9%	63,9%	112,7%
Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП,%	9,7%	15%	23,2%	25,6%	23%	22%	20,5%	39,1%	74,8%
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП,%	2,6%	4,9%	11,5%	14,4%	13,4%	14,7%	19,4%	24,8%	37,9%
Рівень зовнішньої заборгов-ності на 1 особу, дол	301	403	589,3	772,4	832,6	859,1	834,8	902,5	1010
Відношення обсягу зовнішнього боргу до сальдо річного експорту/імпорту товарів та послуг,%	17,2%	27%	47,9%	43,8%	39,6%	45%	41,5%	109,3%	236,5%

Джерело: розраховано авторами за даними [3; 4]

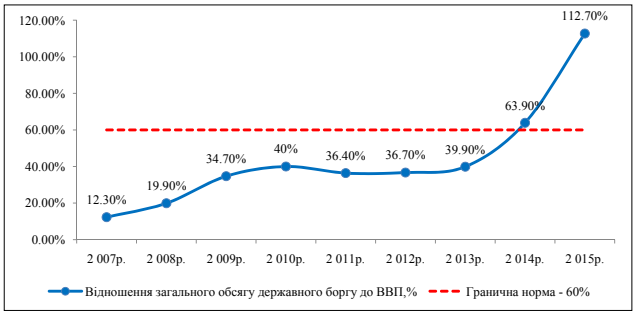

Рис. 1. Динаміка відношення загального обсягу державного боргу до ВВП

економічна криза та значне збільшення суми боргу. У 2015 р. значення показника виросло вдвічі, перевищивши суму ВВП на 12%.

Рис. 2 свідчить, що протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна тенденція щодо стабільності показника в 2007–2013 рр. та негативна – у 2014–2015 рр.

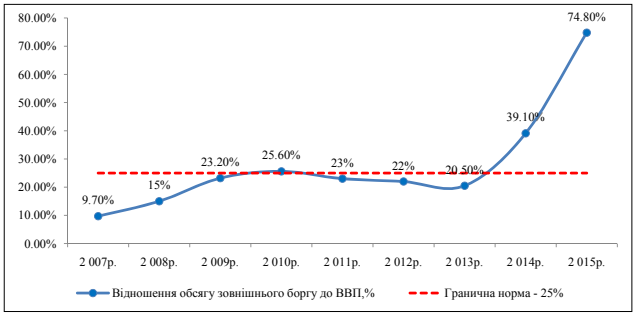

Рис. 2. Динаміка відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП

У 2007 р. індикатор становив лише 9,7%, після 2007 р. відбувається незначне його збільшення через наслідки світової економічної кризи. У 2008–2013 рр. значення відношення коливається між 15–25%, не перевищуючи норми, але балансуючи на її межі. Зміна відбувається в 2014 р., коли показник перевищує норму на 14%. У 2015 р. знову відбувається зростання, яке збільшується майже вдвічі (74,8%) і набуває критичного значення.

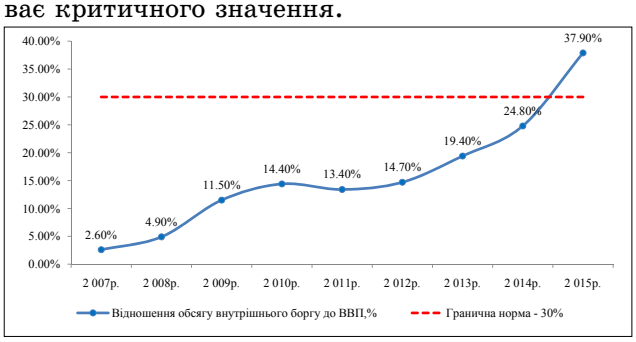

Рис. 3. Динаміка відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП

Значення показника, зображеного на рис. 3, із 2007 по 2014 р. має стійку тенденцію до зростання, змінюючись від 2% до 24%, але не перевищуючи норми. Найбільш стійка динаміка спостерігається в 2009–2013 рр., маючи незначні коливання у декілька відсотків. Негативна ситуація спостерігається лише в 2015 р., коли значення становило 37,9%. Дане перевищення є найменш помітним порівняно з іншими показниками, але все одно потребує стабілізації, яка можлива лише за зменшення суми боргу та підвищення ВВП.

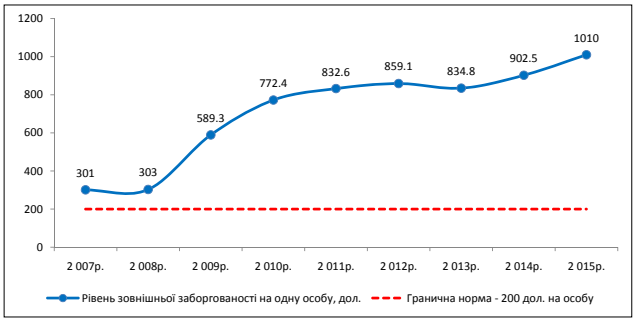

Рис. 4. Динаміка рівня зовнішньої заборгованості на одну особу

Упродовж усього аналізованого періоду показник не мав відповідного значення і перевищував норму, навіть у докризовому 2007 р. індикатор становив 301 дол., що перевищує границі на 50%. Під час світової економічної кризи в 2008 р. він зростає до 403 дол., після чого ситуація загострюється і наступні два роки зростання відбувається дуже швидко.

У 2011–2013 рр. темпи зростання показника сповільнюються, а в 2014 р. відновлюються, у 2015 р. перевищивши допустиму норму в п'ять разів. Проаналізований показник за 2007–2015 рр. постійно перевищує порогові значення, причому в 2007 р. перевищення становило 150%, а в 2015 р. – 505%.

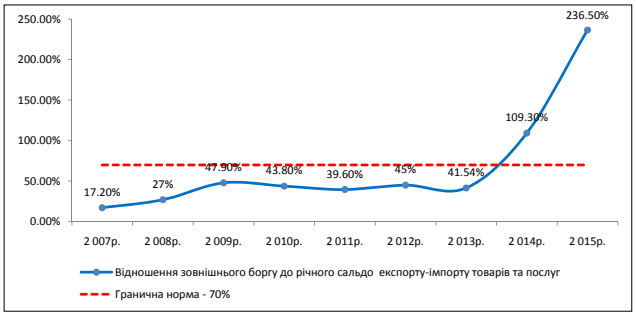

Рис. 5. Динаміка відношення зовнішнього боргу до річного сальдо експорту-імпорту товарів та послуг

У 2007–2013 рр. значення показника було стабільним та коливалося в межах 29–37%, що не виходило за критичні рамки. Ситуація змінилась в 2014 р., коли значення досягло 109%, показавши значне перевищення норми. У 2015 р. ситуація загострилась, показник став ще більш критичним, збільшившись у два рази, і досягнув позначки 236,5%.

Однією з основних причин такого критичного стану показників є економічна криза та нестабільна політична ситуація в країні, яка негатив-

но впливає на всі складники економічної безпеки та економіку. Низькі темпи економічного зростання та їх невідповідність потребам країни призводять до збільшення державного боргу, через необхідність додаткових коштів та дефіцит бюджету. Також значний вплив на показники мала стрімка девальвація гривні, яка значно знецінилась (з 2013 по 2015 р. відносно долара вона подешевшала майже втричі). Переоцінка позик за новим курсом значно збільшила їх вартість та сукупну суму боргу. Економічні та фінансові показники тісно взаємопов'язані між собою, тому стабілізація економіки також є дуже важливим фактором, який впливає на боргову безпеку держави. Запозичені кошти держава повинна спрямовувати в економіку для її розвитку, що дало б змогу збільшити доходи держави та отримати кошти для виплати позик. Також держава повинна стимулювати реальний сектор економіки та спонукати інвесторів вкладати в нього кошти. Це також сприяло б економічному зростанню країни.

Отже, аналіз даних індикаторів показав, що всі вони значно перевищують свої граничні значення в останні роки, а деякі і постійно не відповідають нормі. Таке перевищення свідчить про недостатню боргову безпеку держави та загрозу боргової кризи. Окрім кризи, яка негативно впливає на економічну безпеку та всі її складники, можна виокремити такі проблеми боргової безпеки держави та шляхи їх вирішення.

1. Неефективна боргова політика та контроль її проведення.

Запозичення, які отримує держава, використовуються не як інвестиції для розвитку економіки, а «проїдаються» на цілі, які не мають ніякого ефекту для економічного зростання. В Україні навіть не існує чіткої стратегії боргової політики, тому на її ефективність марно сподіватись.

Щодо контролю над управлінням боргом та виконанням боргової політики, то він є неналежним, а на деяких етапах управління взагалі відсутнім. Необхідно створити чітку і жорстку систему контролю над взяттям позики та їх використанням, а також необхідний рівень обліку запозичень. Також необхідно проводити постійний моніторинг та аналіз індикаторів безпеки та приймати міри у зв'язку з їх змінами. Постійний контроль та швидке реагування на зміну ситуації мали б позитивні наслідки, давали б змогу швидко виявляти загрози та проводити заходи для їх ліквідації [5].

2. Неефективна модель управління боргом.

Зараз в Україні використовують урядову модель управління боргом, яка в нашій країні не може бути ефективною через значну корумпованість уряду. Прийнятнішою для України була б агентська модель, яка використовується в більшості країн Європи [6, с. 160]. Її суть полягає в тому, що створюється окрема структура (агентство) з управління боргом, яка хоч і підзвітна Міністерству фінансів, але є відокремленою від нього, маючи дуже широкі повноваження і займаючись конкретно лише боргом. Це дало б змогу проводити більш ефективну та оперативну політику у сфері управління та обслуговування боргу.

3. Відсутність необхідної нормативно-правової бази.

На даний момент у наявній правовій базі відсутня майже половина необхідних законів та законодавчих актів щодо врегулювання механізму управління боргом та боргової політики держави. Найперший закон, який необхідно прийняти, це закон «Про державний борг», якого в Україні взагалі не має.

4. Необхідність оптимізації структури державного боргу.

Під час взяття позик потрібно віддавати перевагу довгостроковим позикам, а не короткостроковим, які ми не можемо вчасно віддати через відсутність належного економічного зростання. Зараз уряд проводить політику реструктуризації державного боргу, замінюючи короткострокові позики довгостроковими. Також більшість позик, які беруться, є зовнішніми, які дуже дорого віддавати, особливо зараз, коли курс гривні різко упав; ефективніше було б залучати більше внутрішніх позик, наприклад через випуск державних цінних паперів. Такі заходи оптимізували би структуру наявного в Україні боргу.

Висновки. Здійснивши аналіз основних індикаторів боргової безпеки, які ми виділили, можна дійти висновку, що всі вони значно перевищують свої граничні норми в останні роки, а деякі показники мали значні відхилення. Однією з головних причин, що вплинули на стан показників, є економічно-політична криза, яка має велику кількість негативних наслідків. Окрім кризи, боргова безпека країни має ще низку проблем, які постійно впливають на неї. Серед цих проблем основними є неефективна боргова політика, управління та контроль над нею, відсутність належної нормативно-правової бази та необхідність оптимізації структури боргу. Для вирішення цих проблем потрібно провести такі заходи, як створення окремої структури для управління боргом та жорсткого контролю над ним, зміна моделі управління державним боргом для проведення ефективної боргової політики, створення необхідної правової бази, використання позик на цілі розвитку економіки, реструктуризація наявного боргу і виважене взяття нових позик. Проведення даних заходів позитивно вплине на стан як боргової, так і економічної безпеки країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. Вівчар О.Й., Курило О.Б. Вплив державного боргу на економічну безпеку держави / О.Й. Вівчар, О.Б. Курило // Економіка та держава – 2013. – № 4. – С. 15–17.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
5. Боргова безпека України – сучасний стан і напрямки покращення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.oa.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-i-napryamky-pokraschennya/.
6. Лось В.В., Усик В.І. Детермінанти вразливості боргової безпеки України / В.В. Лось, В.І. Усик // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – № 36. – С. 156–163.
7. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ. – 2004. – 760 с.
8. Коблик І. Боргова безпека України: сучасний стан та її економічна оцінка / І. Коблик // Ефективність державного управління. – 2013. – № 36. – С. 339–344.
9. Державний кредит та боргова політика України : [монографія] / О.І. Лютий, Н.В. Зражевська, О.Д. Рожко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 352 с.
10. Олійник О.В. Боргова безпека України: стан, проблеми, перспективи / О.В. Олійник // Вісник Національної юридичної академії ім. Я. Мудрого. – 2011. – № 2(5). – С. 41–48.

УДК 336.71.078.3

Колодізєв О.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Лесик В.О.
аспірант кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Коцюба О.В.
студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ХРОНОЛОГІЯ ЗМІН, ВИМОГ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОГНОЗІВ НА ПРИКЛАДІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

RAISING OF CAPITAL OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM: CHRONOLOGY OF CHANGES, REQUIREMENTS AND FORMING FORECASTS BY THE EXAMPLE OF BANKS WITH FOREIGN CAPITAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто хронологію розвитку макроекономічних процесів в Україні. Визначено, які процеси спричинили необхідність змін вимог НБУ до розміру статутного капіталу. Досліджено рівень капіталізації банківської системи країни. Проаналізовано можливі варіанти нарощення обсягу статутного капіталу вітчизняними банками і досвід функціонування банків в європейських та інших країнах світу.

Ключові слова: статутний капітал, групи банків, рівень капіталізації, процес злиття та поглинання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена хронология развития макроэкономических процессов в Украине. Изучены процессы, которые спровоцировали необходимость изменений требований НБУ к размеру уставного капитала. Исследован уровень капитализации банковской системы страны. Проанализированы возможные варианты увеличения объема уставного капитала отечественными банками и опыт функционирования банков в европейских и других странах мира.

Ключевые слова: уставный капитал, группы банков, уровень капитализации, процесс слияния и поглощения.

ANNOTATION

The chronology of development macroeconomic processes in Ukraine is determined. The processes, which caused the necessity of changing of NBU requirements to authorized capital, are analyzed. The level of capitalization of the banking system is considered. The ways of raising of authorized capital by the Ukrainian banks are analyzed. Experience of functioning of European banks and banks in other countries are considered.

Keywords: authorized capital, banking groups, level of capitalization, process of mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. Руйнівні наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та 2014–2016 рр. ставили під загрозу можливість стабільного функціонування вітчизняної банківської системи. Вихідним постулатом слід уважати те, що саме капітал банку є основою його функціонування та створює базис для ведення подальшої діяльності. У липні 2014 р. Національний банк України підвищив вимоги до обсягу статутного капіталу банків зі 120 до 500 млн. грн. Для цього було розроблено й запроваджено 10-річний графік нарощення капіталу банківської системи. Даний крок дасть змогу в стратегічному плані підвищити стабільність банків до проявів зовнішніх та внутрішніх чинників негативного характеру, що позитивно відобразиться на функціонуванні вітчизняної фінансово-кредитної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем капіталізації банків присвячено наукові праці таких вітчизняних науковців, як М.Д. Алексеєнко, К.В. Ануфрієва, Л.С. Коваль, В.Т. Сусіденко, Р.В. Фірман, О.І. Фітіль та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, з огляду на високі вимоги НБУ та достатньо звужені часові рамки щодо забезпечення їх дотримання, вітчизняні банки поставлені в жорсткі умови, які вимагають рішучих кроків на етапі прийняття адекватних організаційних рішень під час залучення додаткових ресурсів для того, щоб залишитися на банківському ринку.

У зв'язку із цим постає проблема пошуку ефективних шляхів щодо забезпечення достатнього нарощення рівня капіталізації вітчизняної банківської системи на основі адаптації практичного досвіду функціонування фінансових установ європейських країн.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації хронології подій, які спричинили зміну вимог до показників статутного капіталу, аналізі потенціалу вітчизняних банків за визначеними групами щодо нарощення рівня капіталізації, а також у формуванні короткострокового прогнозу щодо реалізації можливостей

банків в аспекті виконання вимог Національного банку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема капіталізації банків завжди була гострою в Україні. За всі 25 років незалежності нашої держави частка статутного капіталу банківської системи загалом не перевищила 35%, тоді як у країнах Центральної Європи даний показник сягає 40%, а у США – 80%.

До липня 2014 р. обсяг статутного капіталу банків регулювався НБУ на рівні 120 млн. грн. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання впливу на стабільність банківської системи» від 04.07.2014 № 1586-VII [1] змінено обсяг мінімального статутного капіталу зі 120 до 500 млн. грн. НБУ затверджено графік нарощення капіталу банками України в порядку [2], який зображено на рис. 1.

Основним макроекономічним фактором, що спричинив зміни вимог до статутного капіталу, стала криза 2014–2015 рр. та підписання Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом. Слід зазначити, що в тексті Угоди чітко не зазначено шляхи співпраці у банківському секторі. Єдина фраза, що стосується банківської системи, визначає необхідність виконання вимог Основних Базельських принципів, що не є чимось новим для економіки нашої держави у банківській сфері.

Треба зазначити, що ідея підвищення обсягу статутного капіталу до 500 млн. грн. була оприлюднена НБУ ще в 2010 р. Проте насамперед малі банки опротестовували таке рішення, аргументуючи це неможливістю так швидко наростити капітал через відсутність вільних коштів. З їхньою думкою можна погодитися, оскільки НБУ та Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку не створили на той момент (залишаються такими ж і на сьогодні) жодних інструментів для хеджування валютних ризиків. А нарощення статутного капіталу могло бути реалізовано переважно через механізм залучення іноземного капіталу.

Сьогодні, з огляду на зміни, внесені в Закон України «Про банки і банківську діяльність», основною метою НБУ є зменшення кількості банків в Україні; ліквідація насамперед так званих «кишенькових» банків, які створені для обслуговування однієї-двох юридичних осіб; реформація банківської системи та створення міцної основи для проведення змін в інших галузях фінансової сфери [1].

Доцільним, на нашу думку, є використання результатів аналізу динаміки зміни обсягу статутного капіталу банків за групами з метою встановлення необхідного рівня збільшення капіталізації банків України, що може бути основною складовою частиною стратегії їх подальшого розвитку. Оцінку рівня капіталізації банків здійснено за обсягом його статутного капіталу. За результатами, зображеними на рис. 2, можемо зробити висновок, що з 01.01.2014 по 01.07.2016 спостерігається позитивна динаміка зростання статутного капіталу банків України, незважаючи на стрімке зменшення кількості банків зі 180 до 101.

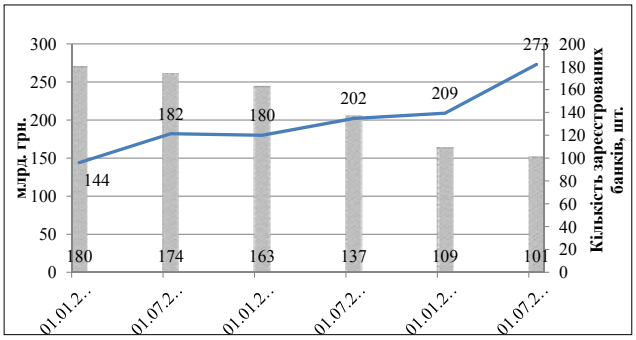

Рис. 2. Динаміка обсягу статутного капіталу банків України за період 01.01.2014–01.07.2016 [2; 6]

Цікавим фактом є те, що взагалі з 01.01.2014 по 01.07.2015 НБУ ліквідувало лише чотири банки, які не виконували вимоги щодо необхідного обсягу статутного капіталу. При цьому 26 банків із розміром статутного капіталу менше 120 млн. грн. продовжували функціонувати на ринку, у тому числі 1 банк із II групи. За результатами аналізу кількості банків, які не виконують вимоги НБУ щодо обсягу статутного капіталу, можна стверджувати, що зниження їх

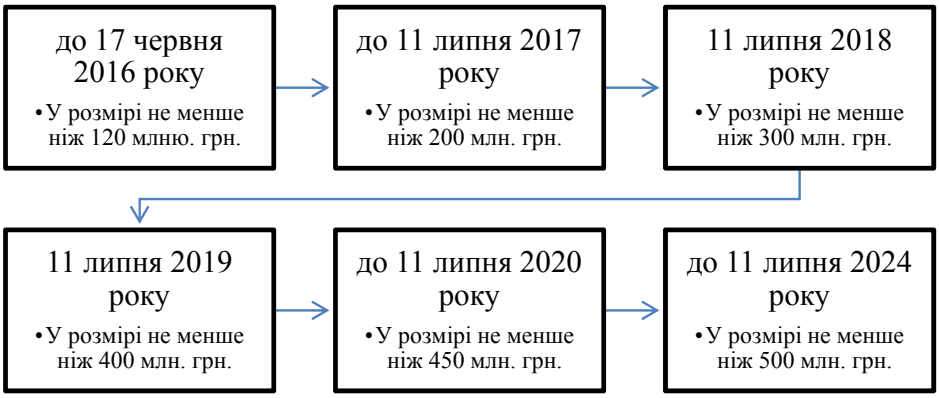

Рис. 1. Графік нарощення статутного капіталу банків України до липня 2024 р.

загальної кількості до 126 є недостатнім. Так, 11 банків так і не наростили статутний капітал з 01.07.2014 до 01.07.2016, а саме: ПАТ «Кредитинвест банк», ПАТ «Акордбанк», ПАТ «Полікомбанк», ПАТ «Траст-капітал», ПАТ «Регіон банк», ПАТ «Метабанк», ПАТ «Комерційний індустріальний банк», ПАТ «Кредит-оптима», ПАТ «Земельний капітал», ПАТ «Український банк реконструкції», ПАТ «Банк «Фамільний».

На нашу думку, в умовах сьогодення НБУ повинен здійснювати процедуру відкликання банківської ліцензії швидше. Єдиний шлях для того, щоб ці 11 банків залишилися гравцями на ринку банківських послуг, є активізація процесу злиття та поглинання.

На думку в.о. заступника Голови правління НБУ К.В. Рожкової, ті банки, які не встигають за розвитком банківського ринку, проїдають свій капітал. Це спричинює необхідність залучення вкладів під вищі ставки не для кредитування, а для покриття операційних витрат. Таким чином, починає формуватися фінансова піраміда, коли за необхідне стає все більше і більше депозитних вкладів під вищі відсоткові ставки.

Проте проблема недостатнього рівня капіталізації супроводжує банківські установи з перших етапів розвитку вітчизняної банківської системи. У 1993 р. банки банкрутували, навіть повністю не сформувавши статутний капітал. Із 1995 р. НБУ посилив вимоги до розміру капіталу банків, а з 2000 р. увів класифікацію банків за рівнем капіталізації, поділивши банки на чотири групи [3, с. 244].

Із наведених у табл. 1 та 2 даних можемо стверджувати, що найбільша частка власного капіталу належить банкам першої групи. Частка власного капіталу у найменш численній групі банків коливається від 46,30% до 69,15% впродовж періоду 01.01.2014–01.07.2015. До того ж частка банків цієї групи у загальній кількості банків становить 9–12%.

Частки статутного капіталу банків II та IV груп були майже однаковими в 2014 р., незважаючи на те що кількість банків у IV групі є більшою ніж у 4,5 рази. Станом на 01.01.2015 р. питома вага статутного капіталу банків цих груп стрімко зменшилася – до 17,74% у II групі та 12,37% у IV групі. Проте частка власного капіталу банків I групи зросла до 60,17%. Кількість проблемних банків за цей період зменшилася лише на два банки.

У 2016 р. відбулися зміни щодо підходів до групування банків. Сьогодні НБУ використовує метод групування банків залежно не від розміру капіталу, а від обсягів активів. Рішенням Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем від 31.12.2015 № 657 визначено нові критерії для окремих груп банків [5].

Так, визначено чотири групи банків:

– банки з державною часткою понад 75%;

– банки іноземних банківських груп;

– група I (банки, частка активів яких більше 0,5% активів банківської системи);

– група II (банки, частка активів яких менше 0,5% активів банківської системи).

Таблиця 1

Питома вага статутного капіталу банків України за період 01.01.2014–01.07.2015

Групи банків	01.01.2014 р.		01.07.2014		01.01.2015		01.07.2015	
	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%
I	15	46,30%	15	57,77%	16	60,17%	14	69,15%
II	18	23,18%	17	17,74%	19	17,69%	14	15,97%
III	22	6,83%	22	5,40%	33	9,76%	24	9,00%
IV	118	23,69%	112	18,74%	90	12,37%	75	5,88%
ВСЬОГО	173	100,00%	166	100,00%	133	100,00%	127	100,00%

Таблиця 2

Питома вага статутного капіталу банків України за I півріччя 2016 р.

Групи банків	01.01.2016		01.07.2016	
	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%	Кількість банків у групі	Частка статутного капіталу групи,%
З державною часткою	6	30,91	5	29,22
Банки іноземних банківських груп	25	40,61	25	49,65
I	9	14,51	8	10,59
II	69	6,18	63	4,61
ВСЬОГО	109	92,21*	101	94,07*

* 7,79% статутного капіталу банківської системи України припадає на чотири неплатоспроможні банки станом на 01.01.2016 та 5,93% – на дев'ять неплатоспроможних банків станом на 01.07.2016

Із табл. 2 видно, що найбільш чисельна II група містить лише 4,61% статутного капіталу всієї банківської системи. Банки іноземних банківських груп нарощують статутний капітал, щоб залишитися на ринку. Це є логічним, оскільки посилення вимог до вітчизняних банків автоматично дає більшу свободу дій іноземним дочірнім банкам. Така ж ситуація спостерігалася і на страховому ринку України, коли відбулося підвищення вимог до статутного капіталу до 1 млн. євро для ризикових страхових компаній та до 10 млн. євро для лайфових страхових компаній.

За даними офіційної інформації, яка була опублікована у ЗМІ та у фінансовій звітності найбільших банків України, відсутня потреба у докапіталізації є лише у чотирьох банків. При цьому п'ять банків уже виконали програму докапіталізації. Проте залишається відкритим питання, яким чином інші банки будуть нарощувати власний статутний капітал.

Для аналізу рівня капіталізації кожної групи банків доцільно представити результати оцінки концентрації власного капіталу за групами. Для цього було використано загальновизнаний у міжнародній практиці показник Херфіндаля-Хіршмана, що розраховується як сума квадратів питомої ваги визначеного показника по групах банків у загальній величині показника по банківському сектору.

Показник Херфіндаля-Хіршмана характеризує рівень концентрації і набуває значень від 0 до 1:

– 0 – мінімальний рівень концентрації;
– менше 0,1 – низький рівень концентрації;
– 0,1–0,18 – середній рівень концентрації;
– більше 0,18 – високий рівень концентрації.

Використовуючи формулу Херфіндаля-Хіршмана, дані табл. 1 та результати аналізу капіталізації банків 2008–2013 рр. [3, с. 246], було визначено рівень концентрації власного капіталу банківської системи України (табл. 3, 4).

Із 2008 до 2014 р. відбувалося поступове зменшення рівня капіталізації банківської системи України – з 0,4435 до 0,3289. У 2014 р. відбулися позитивні зрушення, насамперед через зменшення кількості «кишенькових» банків та підвищення вимог до розміру статутного капіталу банків. Великі банки збільшили обсяги статутного капіталу до 10 разів. Так, ПАТ «Альфа-банк» ще з 2010 р. розпочав процедуру поступового нарощення статутного капіталу, готуючись до процедури злиття та поглинання з деякими банками.

Враховуючи те, що за весь період значення показника Херфіндаля-Хіршмана більше за 0,18, то можна сказати, що рівень концентрації власного капіталу банківської системи України є досить високим. Проте в 2016 р. відбулося стрімке зниження концентрації власного капіталу. Це може бути пов'язано зі зменшенням кількості банків у банківській системі зі 127 до 109 банків. Також цікавим фактом є те, що зменшилися всі групи банків, які є вітчизняними.

Таблиця 4

Рівень концентрації статутного капіталу вітчизняної банківської системи за I півріччя 2016 р.

Групи банків	01.01.2016	01.07.2016
З державною часткою	0,0955	0,2922
Банки іноземних банківських груп	0,1649	0,4965
I	0,0211	0,1059
II	0,0038	0,0461
ВСЬОГО	0,2853	0,3452

Банки іноземних банківських груп залишилися функціонувати на українському ринку у кількості 25. Доля іноземного капіталу в статутному капіталі діючих банків України без

Таблиця 3

Рівень концентрації статутного капіталу у вітчизняній банківській системі в 2008–2015 рр.

Групи банків	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
I	0,3950	0,4727	0,4412	0,4286	0,3801
II	0,0264	0,0150	0,0220	0,0222	0,0340
III	0,0087	0,0076	0,0037	0,0040	0,0046
IV	0,0134	0,0105	0,0160	0,0177	0,0173
ВСЬОГО	0,4435	0,5058	0,4829	0,4725	0,4360

Групи банків	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.07.2015
I	0,3412	0,4630	0,6017	0,6915
II	0,0482	0,2318	0,1769	0,1597
III	0,0045	0,0683	0,0976	0,0900
IV	0,0166	0,2369	0,1237	0,0588
ВСЬОГО	0,4105	0,3289	0,4182	0,5152

$HHI = \sum_{i=1}^{n} k_i^2$ – формула Херфіндаля-Хіршмана для розрахунку показника рівня концентрації статутного капіталу: k – питома вага власного капіталу і-ї групи у власному капіталі банківському системі України; n – кількість груп

урахування неплатоспроможних фінансових установ упродовж травня 2016 р. знизилася на 6,9 п. п. – до 39,6% станом на 01.06.2016.

Проте за результатами аналізу реалій в європейській банківській системі можемо зробити висновок, що іноземні банки почувають себе досить вільно лише на українському ринку. Так, наприклад, за результатами стрес-тестування банків ЄС, у трійку найгірших банків увійшов австрійський Reiffeisen Zentralbank. Однак дочірня компанія цього банку в Україні є прибутковою, а норматив достатності капіталу станом на 01.07.2016 становив 19,04%, що перевищує встановлений законодавством норматив у 10% [8]. Отже, можемо зробити висновок, що низький рівень конкуренції для іноземних банків в Україні є сприятливим для функціонування навіть проблемних банків ЄС.

Порівнюючи Україну з розвиненими країнами світу, можна зробити висновок, що вітчизняна банківська система значно відстає від європейських країн за рівнем капіталізації банків. У табл. 5 наведено показники сумарного обсягу статутного капіталу європейських банків за період 2011–2014 рр. За умови, що кількість країн, які входять до ЄС станом на 01.01.2015 становила 29, то у середньому банківська система однієї країни володіє від 14,72 до 15,49 млрд. євро. Це у рази більше за обсяг статутного капіталу банківської системи України. Цей факт виглядає парадоксальним ще й з огляду на те, що в нашій державі банківська система є досить розгалуженою.

Таблиця 5

Динаміка розміру статутного капіталу банків країн – членів Європейського Союзу за 2011–2014 рр.

Рік	Розмір статутного капіталу банків ЄС, млрд. євро	ВВП країн ЄС, млрд. євро	Темп приросту розміру статутного капіталу банків ЄС,%	Темп приросту розміру ВВП країн ЄС,%
2011	481,3	13180,2	–	–
2012	536,1	13433,2	11,39%	1,92%
2013	444,8	13550,6	-17,03%	0,87%
2014	426,9	13959,7	-4,02%	3,02%

Джерело: складено за даними [9; 10]

За даними табл. 5 можемо зробити висновок, що в 2012 р. відбулося стрімке збільшення статутного капіталу банків країн ЄС, що пов'язано із переходом європейських банківських систем на норми Базелю III, який регламентує підвищення норм адекватності капіталу, що тягне за собою необхідність збільшення розміру власного капіталу. Проте в 2013 та 2014 рр. поступово обсяг статутного капіталу знижується, що не можна сказати про динаміку ВВП. Цей факт пояснюється тим, що деякі банки, які не витримали підвищення вимог Базелю III, вийшли з ринку, проте якість банківської системи та економіки країн загалом не погіршилася.

Повертаючись до питання нарощення капіталізації банками України в умовах європейської інтеграції, існує декілька варіантів можливого підвищення обсягу капіталу. По-перше, є доцільним використовувати інвестиції власників банків, наприклад грошові кошти акціонерів, які вони готові вкласти у розвиток банку.

По-друге, залучати субординований борг (запозичені кошти, які протягом п'яти років банк зобов'язаний повернути власним кредиторам з урахуванням відсотків). Тобто за економічною суттю субординований борг є, певним чином, кредитом, який можна на визначений час зараховувати до капіталу. З 2008 р. багато банків для збільшення регулятивного капіталу залучали кошти власників саме на умовах субординованого боргу, тому у цих банків є можливість нарощення статутного капіталу за рахунок цих коштів.

По-третє, можливим варіантом є конвертація кредитних ліній, які раніше використовували акціонери або партнери. Даний механізм використовується найбільш активно з 2015 р. Таким чином, власники банку дозволяють акціонерам не повертати отримані кредити. Так чинять банки з іноземним капіталом – іноземні акціонери зараховують до капіталу кредити, які не повернули українські дочірні банки. Якщо до процесу кредитування була залучена третя сторона, яка кредитувала українській дочірній банк, тоді відбувається обмін кредитного боргу на акції банку. Такий підхід використовував ПАТ «Європейський банк реконструкції та розвитку».

Також четвертий варіант розвитку подій полягає у звичайній додатковій емісії акцій, яка розміщується серед нових акціонерів.

Проте існує й інший варіант розвитку подій, до якого прагне НБУ (проте все ще не створив необхідного підґрунтя) – активізація процедури злиття та поглинання.

Основною метою підвищення вимог до обсягу статутного капіталу банків було й залишається зниження ризиків банківської системи. Основним завданням, яке стоїть перед НБУ, згідно з вимогами МВФ, є зменшення кількості банків за рахунок виконання процедури злиття та поглинання. Проте до цього часу НБУ не зареєстрував законопроект на подання до Верховної Ради України про спрощення процедури злиття та поглинання банків. Так, Незалежна асоціація банків України запропонувала скоротити цю процедуру шляхом подання пакетів документів одночасно до НБУ та до Антимонопольного комітету України. Проте ця новина з'явилася у ЗМІ ще 22.02.2016, і до цього часу пропозиція лише залишається пропозицією. Іншою умовою, яка гальмує активний процес злиття та поглинання у банківській системі, є значний ризик об'єднання з проблемними банками або банками, які в недалекому минулому могли втратити ліцензію.

Світовий практичний досвід підтверджує, що процес злиття та поглинання активно використовується у США для підвищення капіталізації банківської системи. У топ-10 найбільших за обсягом статутного капіталу банків увійшли чотири американських банки: JP Morgan, Bank of America, Citigorup, Wells Fargo, які використовували у своїй практиці даний механізм.

В Україні відомо небагато випадків, коли банки застосовували процедуру злиття та поглинання. Насамперед ініціаторами були банки зі 100-відсотковим іноземним капіталом, такі як група Райффайзен Інтернешнл, Volksbank International AG, Svedbank, Erste Bank. Вітчизняні банки отримували доступ до більшої матеріальної бази, міжнародного досвіду управління, використання моделі оптимізованих гнучких процесів. Іноземні банки, своєю чергою, прагнуть розширити географічні межі власного впливу та мати можливість функціонувати на банківському ринку з вищими ставками порівняно з їх вітчизняними [7, с. 92].

У зв'язку з політико-економічною кризою в Україні інтерес іноземних інвесторів до вітчизняної банківської системи знизився, тому збільшення кількості процесів злиття та поглинання з іноземними банками у найближчий час очікувати не варто.

Висновки. Загальний рівень капіталізації банківської системи є низьким порівняно з показниками провідних європейських та інших країн світу. Проте той факт, що загальний обсяг капіталу малих банків, кількість яких становить близько 80, майже не перевищує обсяг капіталу найбільших 20 банків, свідчить про низьку якість структури банківського сектору України. У 2014 р. Національний банк України розпочав низку радикальних реформ, метою яких є ліквідація «кишенькових» банків та активізація процедури злиття та поглинання, насамперед із залученням іноземного капіталу. Проте достатніх передумов для здійснення цих процесів НБУ повною мірою не забезпечив.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання впливу на стабільність банківської системи» від 04.07.2014 № 1586-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1586-18.
2. Офіційний сайт Національного банку України / Прес-реліз. 17 малих банків збільшили капітал до установленого законодавчо мінімуму в 120 млн. грн. від 21.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802593.
3. Gudz P.V., Фірман Р.В. Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення / P.V. Gudz, Р.В. Фірман // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 241–247.
4. Шелудько Н.М., Ануфрієва К.В. Зовнішньоборгова модель розвитку банківського сектору України: підсумки кризових трансформацій / Н.М. Шелудько, К.В. Ануфрієва // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 41–64.
5. Офіційний сайт Національного банку України / Прес-реліз. Комітет з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем визначив нові критерії для окремих груп банків на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/article/25852020.
6. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» / Аналітичний огляд банківської системи за I квартал 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2016.pdf.
7. Фітель О.І. Особливості злиття та поглинання банківських установ в Україні / О.І. Фітель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2009. – № 2(5). – С. 90–93.
8. Окрема проміжна скорочена фінансова звітність згідно з МСФЗ (неаудована) за період, що закінчився 30.06.2016 р. / ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aval.ua/ru/about/bank_reports/.
9. Monthly Bulletin December / Official web-site of European Central Bank. – [Electronic Resource]. – Access Mode : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/mobu/mb201412en.pdf.
10. Official web-site of Eurostat [Electronic Resource]. – Access Mode : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database.

УДК 658.16

Лаврик В.В.
аспірант
Сумського державного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF CORPORATE FINANCIAL RESTRUCTURING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті нормативно-правові документи у сфері реструктуризації підприємств, проаналізовані стратегія та тактика реструктуризації боржника та особливості проведення процедури. Детально проаналізовано поняття фінансової реструктуризації та її вплив на оперативну та стратегічну реструктуризацію.

Ключові слова: фінансова реструктуризація, фінанси підприємств, капітал, інвестиції, заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены нормативно-правовые документы в сфере реструктуризации предприятий, проанализированы стратегия и тактика реструктуризации должника и особенности проведения процедуры. Детально проанализировано понятие финансовой реструктуризации и ее влияние на оперативную и стратегическую реструктуризацию.

Ключевые слова: финансовая реструктуризация, финансы предприятия, капитал, инвестиции, задолженность.

ANNOTATION

The article represented the scientific and methodological approaches to the definition of the concept "Corporate Financial Restructuring" in the legal documents, analyzed the strategy and tactics of restructuring of the debtor and features of the procedure. Major objective of the paper is to study the impact of financial restructuring on operational and strategic restructuring.

Key words: financial restructuring, finance, capital, investment, debt.

Постановка проблеми. Нестабільна ситуація в країні та втрата традиційних ринків збуту роблять незадовільним фінансовий стан багатьох підприємств. Динамічність змін та умов господарювання змушують підприємства не лише коригувати стратегію розвитку, але й проводити кардинальні зміни в перебудові всієї системи підприємства, впроваджуючи реструктуризацію. Одним з основних процесів проведення реструктуризації на підприємстві є фінансова реструктуризація, яка в подальшому впливатиме на процеси планування, організації, реалізації та забезпечення контролю перетворень на підприємстві.

Чітке усвідомлення змісту фінансової реструктуризації підприємства необхідне для формулювання нових параметрів пошуку фінансового оздоровлення підприємства з метою запозичення значних ресурсів для техніко-технологічного оновлення, змін у виробничих структурах, впровадження інновацій тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даний час багато питань, що пов'язані з фінансовою реструктуризацією підприємств, знайшли достатнє відображення як в зарубіжній, так і у вітчизняній літературі. Зокрема, ці проблеми висвітлені у роботах М.Д. Білик, І.М. Вербицької, Н.А. Гринюка, І.О. Лепьохіна, І.А. Ломачинської. В.П. Мартиненко, Р. Нурієва, Л.С. Остапенко, О.А. Сапаріной, Л.І. Федулова, М. Хаммера, Д. Чампі, З.Є. Шершньової.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на численні дослідження, окремі аспекти проблеми потребують опрацювання. Серед них доцільно виокремити питання, що стосуються фінансової реструктуризації як напряму фінансового оздоровлення підприємств.

Мета статті полягає у розгляді концептуальних основ фінансової реструктуризації підприємств, в аналізі та формуванні бачення поняття фінансової реструктуризація підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюційні процеси в економіці певною мірою пов'язані зі зростанням темпів науково-технічного прогресу та всебічною глобалізацією і, як наслідок, стимулюють процес реструктуризації підприємства загалом або залежно від функціонального об'єкта змін.

В українському законодавстві сьогодні існують, доповнюючи один одного, такі нормативно-правові документи у сфері реструктуризації підприємств: Положення про порядок реструктуризації підприємств, затверджене Наказом Фонду державного майна України від 12 квітня 2002 року № 667 [13], Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 23 січня 1998 року № 9 [14], Типовий план реструктуризації та досудової санації підприємств від 27 червня 2007 року № 353 [15], Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 року № 2344-XII [11], Закон України «Про банкрутство» від 30 червня 1999 року № 784-XIV [12]. Також у 2015 році Кабінетом Міністрів України був розроблений проект Закону «Про фінансову реструктуризацію», який мав на меті визначити умови та порядок проведення процедури добровільної фінансової реструктуризації боржника та особливості проведення процедури досудової санації боржника із вжиттям заходів [10].

Згідно з Положенням «Про порядок реструктуризації підприємств», затвердженим Наказом Фонду державного майна України від 12 квітня

2002 року № 667 [13], реструктуризація підприємства – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 року № 2344-XII наводиться таке визначення: реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Хоча Положення № 667 розроблялось відповідно до Державної програми приватизації на 2000–2002 роки, а Закон № 2344-XII встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів, розкрите поняття реструктуризації, на наш погляд, включило в себе основну концепцію та напрями проведення реструктуризації. Відповідно до закріпленого в українському законодавстві поняття реструктуризації ми бачимо чітко сформовані та взаємодоповнюючі зовнішні та внутрішні фактори впливу на процес покращення ефективності виробництва: організаційні, фінансові, технічні та правові чинники, які проводяться в стислі терміни, – оперативна реструктуризація; на довгостроковий період – стратегічна реструктуризація.

Процес підготовки реструктуризації починається з моменту усвідомлення менеджером кризового становища на підприємстві, можливості банкрутства, необхідності змінити сферу діяльності, появи тенденції до спаду обсягу продажів продукції підприємства, появи адміністративних проблем, стійкої тенденції до збільшення накладних витрат, погіршення виконання операцій (закупівля, виробництво, збут), тенденції до погіршення основних економічних показників порівняно з конкурентами або вдалими, з погляду керівництва, періодами діяльності підприємства, неможливості здійснення контролю за ходом виконання робіт, відсутності системи обліку ринкових змін під час розробки й просування продукції підприємства тощо [9].

Стратегія й тактика реструктуризації має базуватися залежно від обраного типу реструктуризації та форми власності підприємства. Склад механізму реструктуризації відрізнятиметься, що зумовлено відмінностями поставлених завдань, можливостями використання фінансово-правових відносин до приватних та державних підприємств.

В літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від характеру заходів, які застосовуються, виділяють такі форми, як реструктуризація управління, активів, виробництва, фінансова реструктуризація та корпоративна реструктуризація.

Аналіз закордонних наукових поглядів вказує на те, що однією з основних форм реструктуризації є фінансова, однак загалом підходи до визначення поняття фінансової реструктуризації характеризуються різноманіттям та водночас дещо різним розумінням механізмів проведення, ролі та критеріїв її ефективності [6].

Фінансову реструктуризацію, як правило, необхідно здійснювати у таких напрямах:

– реструктуризація пасиву балансу (форм короткострокової і довгострокової заборгованості підприємства та структури власного і позикового капіталу);

– реструктуризація активу балансу (видів оборотних та позаоборотних активів підприємства та співвідношення їх загалом);

– реструктуризація грошових потоків (окремих видів додатного та від'ємного грошових потоків, окремих напрямів діяльності підприємства і співвідношення загального обсягу надходження і витрат).

Щоб більш детально зрозуміти процес фінансової реструктуризації, треба розуміти саму суть поняття «фінанси підприємства». На наш погляд найбільш вдалим є запропоноване І.А. Ломачинською поняття, а саме: фінанси підприємств – це сукупність економічних відносин, які опосередковують процес формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. При цьому основною ознакою фінансових ресурсів підприємств, які виступають матеріальною основою функціонування фінансів, є джерела їх походження й право суб'єкта господарювання розпоряджатися ними [4].

Згідно з проектом Закону «Про фінансову реструктуризацію» [10], внесеним КМУ у 2015 році, процедура фінансової реструктуризації – комплекс заходів щодо реструктуризації заборгованості та / або господарської діяльності боржника шляхом проведення процедури добровільної фінансової реструктуризації або процедури досудової санації, що проводиться згідно з особливостями галузі та самого підприємства.

У свою чергу, Закон України «Про банкрутство» розглядає фінансову реструктуризацію як «систему заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямовану на оздоровлення фінансово-господарського становища, а також задовольняє в повному обсязі або частково кредиторів шляхом коригування, реструктуризації боргів і капіталу підприємства та (або) зміни організаційно-правової структури боржника» [12].

Слід зазначити, що не тільки в українському законодавстві відсутнє єдине визначення фінансової реструктуризації, наукові кола також не мають єдиного бачення її ролі та проведення.

Л.С. Остапенко зазначає, що реструктуризація фінансів підприємства є важливим процесом, який пов'язаний зі зміною структури та розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. При цьому фінансова реструктуризація включає такі заходи: реструктуризація заборгованості перед кредиторами; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного капіталу; заморожування інвестиційних вкладень, які не дають економічного ефекту [7].

Так, І.О. Лепьохіна відносить фінансову реструктуризацію до оздоровчих заходів. Вона зазначає, що це – комплекс заходів, необхідних для поліпшення фінансового стану підприємства, здійснюваних шляхом вжиття експрес-заходів: збільшення (зменшення) заборгованості, зниження вартості капіталу [5].

На думку Н.А. Гринюк, фінансова реструктуризація передбачає реформування корпоративного управління з обов'язковим залученням інвестицій для оздоровлення стану підприємства [3, с. 61–64].

Л.І. Федулова відносить фінансову реструктуризацію до оздоровчих заходів «з метою поліпшення фінансового стану підприємства шляхом впровадження експрес-заходів: збільшення (зменшення) заборгованості, зниження вартості капіталу» [7].

Розширене та комплексне бачення має М.Д. Білик, яка вважає що фінансова реструктуризація підприємства – це система фінансово-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його фінансової діяльності і забезпечення досягнення мети його фінансової стратегії шляхом здійснення необхідних перетворень складу його капіталу, активів та грошових потоків, адаптованих до змін кон'юнктури фінансового ринку та інших зовнішніх факторів формування результатів фінансової діяльності [2].

В дослідженні О.А. Сапаріной проведено змістовний аналіз та пов'язано між собою різні поняття реструктуризацій (короткострокової, пасивної, зобов'язань):

1) фінансова реструктуризація є основною складовою частиною короткострокової реструктуризації як комплексу засобів за оптимізації взаємин підприємства з його фінансовими контрагентами (кредиторами й боржниками) з метою підвищення ефективності використання власного капіталу;

2) пасивна реструктуризація – це короткострокові перетворення, що зосереджені на найбільш швидко реалізованих заходах з власним капіталом та заборгованістю (пасивом) та не передбачають серйозного втручання у виробничі й організаційні системи підприємства;

3) реструктуризація зобов'язань спрямована на зменшення сукупного показника ваги виплат по відсотках і штрафних санкціях з використання кредитних засобів.

Враховуючи це, О.А. Сапаріна наголошує на тому, що фінансова реструктуризація реалізується у змінах структури капіталу, розмірів і умов залучення позикових засобів і власного капіталу, а особливо в перегляді явних боргів, належить до пасивних перетворень [8].

Узагальнюючи теоретичні напрями наукових кіл та законодавчу базу, вважаємо, що фінансова реструктуризація підприємства – це система комплексних заходів, впроваджених керівництвом на покращення фінансового стану підприємства за рахунок ефективного управління власним капіталом, інвестиціями та заборгованістю.

Як ми бачимо, інтерес науковців і практиків до визначення основної мети та механізмів проведення фінансової реструктуризації є актуальним, тому потребує розгляду.

Так, фінансова реструктуризація в проекті Закону «Про фінансову реструктуризацію», запропонованого КМУ, здійснюється з метою:

– сприяння відновленню господарської діяльності боржників, які перебувають у критичному фінансовому стані, шляхом реструктуризації їх заборгованості та / або їх господарської діяльності;

– підтримки стабільності фінансової системи;

– забезпечення доступу боржників до фінансування для відновлення їх господарської діяльності [10].

На думку М.Д. Білик, метою проведення фінансової реструктуризації є відновлення фінансової рівноваги при загрозі банкрутства підприємства. З.Є. Шершньова вважає такою метою стабілізацію підприємства, В.М. Гриньова та А.В. Гриньов – зростання обсягів збуту продукції [5, с. 171–175].

На думку І.М. Вербицької та В.П. Мартиненко основними завданнями фінансової реструктуризації на підприємстві можна вважати такі:

– оптимізація структури капіталу;

– управління дебіторською й кредиторською заборгованістю;

– поліпшення фінансових показників основних груп оцінки фінансового стану: ліквідності та платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості, ділової активності [6].

Фінансова реструктуризація підприємства, з одного боку, може бути складовою частиною загальної реорганізації, тому що неможливо провести будь-які зміни, не зачепивши фінанси, а з іншого боку, вона може здійснюватися як самостійний напрям реорганізації, як засіб стратегічних фінансових перетворень, попередження банкрутства і підвищення рівня платоспроможності. В цьому випадку вона виконує суто санаційну функцію [1].

Фінансова реструктуризація є необхідною складовою не тільки оперативної, але й стратегічної реструктуризації, хоча деякі науковці виділяють короткостроковий період її прове-

дення. Зазначимо, що тільки за умови досягнення ефективності в управлінні фінансовими ресурсами зменшується загроза ліквідації підприємства, що дає можливість для змін у виробничий структурі, введення технічних та технологічних інновацій, нових маркетингових ходів та залучення інших ресурсів.

Однак виникає ряд ризиків, пов'язаних з ефективним впровадження фінансової реструктуризації на підприємстві:

– відсутність законодавчої бази для ухвалення методів розрахунку економічної вартості підприємства як об'єкта купівлі-продажу й застави;

– низький рівень підготовки кадрів у сфері реструктуризації, що не дає можливість об'єктивно оцінити фінансовий стан багатьох суб'єктів господарювання;

– несприятлива цінова ситуація на біржах, нерозвиненість ринкової інфраструктури;

– відсутність сприятливого інвестиційного клімату в економіці загалом;

– втручання органів місцевого самоврядування у процес реструктуризації підприємства;

– нерозвиненість ринкової, фінансової, експортної й соціальної інфраструктури;

– втрата традиційних ринків збуту [9].

Українським підприємствам необхідно приділяти увагу розробці комплексу заходів у рамках проведення фінансової реструктуризації, на підприємстві доцільно виділити три провідні напрями: впровадження процедур оптимізації структури капіталу, удосконалення управління заборгованістю підприємства та розробка стратегічних напрямів інвестиційного розвитку. Здійснення відповідних заходів дасть змогу у перспективі істотно поліпшити фінансовий стан за рядом ключових показників.

Висновки. Як видно, більшість українських підприємств потребує сьогодні кардинальних структурних змін системи господарювання. Значна частина підприємств характеризується наявністю неефективного внутрішнього механізму управління та впровадження інновацій, слабка система підходів до фінансового контролю та розподілу не дає змогу вирішувати проблем підприємства і ставить під загрозу його існування. І тому забезпечення фінансової стабілізації та підвищення рівня прибутковості господарській діяльності як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі є першочерговим завданням, що може бути забезпечено шляхом реструктуризації.

Фінансова реструктуризація посідає особливе місце в діяльності підприємства та передбачає комплекс заходів, впроваджених керівництвом на покращення фінансового стану підприємства за рахунок ефективного управління власним капіталом, інвестиціями та заборгованістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилінська О.Я. Управління фінансами підприємств: фінансова реструктуризація і конкурентоспроможність підприємств / О.Я. Базилінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lukyanenko.at.ua/_ld/1/182.pdf.
2. Білик М.Д. Управління фінансовими ресурсами державних підприємств : дис. … докт. екон. наук. / М.Д. Білик ; Українська академія банківської справи. – Суми, 2009.
3. Гринюк Н.А. До проблем проведення фінансової реструктуризації підприємств / Н.А. Гринюк // Научные труды ДонНТУ. – Серия экономическая. – 2007. – № 69. – С. 61–64.
4. Ломачинська І.А. Формування сучасного концептуального підходу до визнання сутності фінансів підприємств / І.А. Ломачинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2128.
5. Лепьохіна І.О. Сутність та зміст фінансової реструктуризації підприємства / І.О. Лепьохіна // Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 171–175.
6. Мартиненко В.П. Фінансова реструктуризація підприємств як напрям їх фінансового оздоровлення / В.П. Мартиненко, І.М. Вербіцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2013_3/86.pdf.
7. Остапенко Л.С. Фінансова реструктуризація як напрям фінансового оздоровлення машинобудівних підприємств / Л.С. Остапенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirnik/1094_2011.pdf.
8. Сапаріна О.А. Механізм здійснення фінансової реструктуризації підприємств / О.А. Сапаріна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/70.pdf.
9. Сарапіна О.А. Стратегія фінансової реструктуризації підприємств харчової промисловості / О.А. Сапаріна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 1. – Т.1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stattionline.org.ua/agro/43/4048-strategiya-finansovo%D1%97-restrukturizaci%D1%97-pidpriyemstv-xarchovo% D1%97-promislovosti.html.
10. Про фінансову реструктуризацію : Проект Закону України від 30 листопада 2015 року № 3556 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2QS00A.html.
11. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 року № 2344-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12.
12. Про банкрутство : Закон України від 30 червня 1999 року № 784-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/784-14.
13. Наказ Фонду державного майна України від 12 квітня 2002 року № 667 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0414-02.
14. Наказ Міністерства економіки України від 23 січня 1998 року № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0187-98.
15. Типовий план реструктуризації та досудової санації підприємств від 27 червня 2007 року № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0718-08.

УДК 336.531.2:378(477)

Павлушенко Т.О.
аспірант
Київського національного торговельно-економічного університету

ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

BUDGET COSTS FOR REALIZATION OF OPERATION FUNCTIONS AND DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

На основі даних Державної служби статистики України у статті проаналізовано динаміку витрат на освіту в Україні загалом та на вищу освіту зокрема. Відповідно до даних допоміжного рахунку освіти визначено особливості розподілу загальних витрат на освіту за джерелами фінансування. Розглянуто стан та тенденції видатків бюджету на освіту загалом та на вищу освіту зокрема. Установлено, що державне фінансування функціонування та розвитку системи вищої освіти в Україні є пріоритетом державної політики, але за умов загострення фінансово-економічної кризи та збільшення самостійності фінансово-господарської діяльності ВНЗ обсяги державного фінансування вищої освіти зменшуватимуться, що потребує пошуку альтернативних джерел фінансування. Визначено, що ними можуть бути збільшення приватного фінансування навчання студентів, розвиток та збільшення обсягу надання додаткових послуг вищими навчальними закладами, реалізація принципів державного управління розвитку вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, видатки бюджету, приватне фінансування, джерела фінансування, допоміжний рахунок освіти, вищі навчальні заклади.

АННОТАЦИЯ

На основе анализа данных Государственной службы статистики Украины в статье проанализирована динамика расходов на образование в Украине в целом и на высшее образование в частности. Согласно данным вспомогательного счета образования определены особенности распределения общих расходов на образование по источникам финансирования. Рассмотрены состояние и тенденции расходов бюджета на образование в целом и на высшее образование в частности. Установлено, что государственное финансирование функционирования и развития системы высшего образования в Украине является приоритетом государственной политики, но в условиях обострения финансово-экономического кризиса и увеличения самостоятельности финансово-хозяйственной деятельности вуза объемы государственного финансирования высшего образования уменьшаться, что требует поиска альтернативных источников финансирования. Определено, что ими могут быть увеличение частного финансирования обучения студентов, развитие и увеличение объема предоставления дополнительных услуг высшими учебными заведениями, реализация принципов государственного управления развитием высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, расходы бюджета, частное финансирование, источники финансирования, вспомогательный счет образования, высшие учебные заведения.

ANNOTATION

On the basis of the State Statistics Service of Ukraine data in the article the dynamics of education spending in Ukraine in general and higher education in particular. According to the support account of education, identified the features distribution on education by source of funding. Also considered the condition and trends of costs on education in general and higher education. Established that public financing of the operation and development parts of higher education process in Ukraine is a priority of state policy. But in terms of financial and economic crisis and increased autonomy of financial and business activity of institutions, government funding of higher education will decrease. This situation needs to find alternative sources of financial funding. They can increase financing student learning from private organizations, development and growth of additional services of higher education institutions, the implementation of the principles of governance of higher education system.

Key words: higher education, budget costs, private funding, funding sources, support account education, higher education institutions.

Постановка проблеми. Соціальна сфера має прямий вплив на якість життя населення і рівень економічного розвитку країни. Її належне функціонування забезпечує задоволення базових потреб та формує необхідні умови розвитку людського капіталу. Особливість соціальної сфери полягає у високій частці участі держави в її фінансуванні. В Україні (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту) видатки бюджету на соціальний захист протягом 2007–2013 рр. зросли більш як у два рази (з 151,5 млрд. грн. до 361,1 млрд. грн.), частка їх у ВВП коливалася лише на рівні 20–25% [12]. Загалом державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення населення займали у досліджуваному періоді 25–29%. Більшість видатків Зведеного бюджету спрямовувалася на фінансування освіти (20–21,5%, зокрема близько 9% – на загальну середню освіту, 6–7% – на вищу освіту) [13].

В умовах інформатизації суспільства та розвитку економіки знань роль вищої освіти як складової соціальної сфери все більш зростає. Інтеграційні процеси обумовили необхідність її реформування. 1 липня 2014 р. було прийнято Закон України «Про вищу освіту» №1556-VII, у якому серед принципів Державної політики відзначені [10]:

– сприяння сталому розвитку суспільства шляхом підготовки конкурентоспроможного людського капіталу та створення умов для освіти протягом життя;

– державна підтримка підготовки фахівців з вищою освітою для пріоритетних галузей економічної діяльності, напрямів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-педагогічної та педагогічної діяльності.

Дотримання цих принципів включає, зокрема, належне фінансування, функціонування та сприяння розвитку системи вищої освіти в Україні. Серед пріоритетних напрямів реформування економічних засад системи освіти ви-

значено створення прозорих фінансово-економічних механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів, необхідних для реалізації в повному обсязі конституційних прав громадян на освіту [10]. Для визначення інструментів та першочергових заходів реформування економічних засад системи вищої освіти необхідно проаналізувати стан та динаміку сучасного рівня її фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям та проблемам фінансування вищої освіти в Україні, аналізу державної політики у цьому контексті, дослідженню джерел фінансування, визначенню пріоритетів та шляхів удосконалення механізму фінансування вищої освіти присвячені роботи таких вітчизняних учених, як, зокрема, М.Ю. Авксентьєв, Т.М. Боголіб, Ж.В. Дерій, Л.П. Довгань, Л.І. Іщук, Т.В. Канєва, Т.М. Котенко, О.В. Красільник, П.Ю. Курмаєв, Н.М. Різник, І.О. Тарасенко, Л.Л. Тупичак, Л.С. Шевченко [1–7, 11, 14, 15, 17].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, малодослідженими залишаються аспекти бюджетного фінансування функціонування та розвитку системи вищої освіти в Україні у контексті її сучасного реформування.

Мета статті полягає у визначені стану та тенденцій бюджетного фінансування функціонування та розвитку системи вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для повноцінного функціонування системи вищої освіти та її подальшого розвитку відповідно до обраних пріоритетів потрібне належне її фінансування. З метою удосконалення статистичного дослідження системи фінансування освіти запроваджено допоміжні рахунки освіти з метою узагальнення, опису й аналізу фінансування національних систем освіти. Вони використовуються для удосконалення діяльності закладів освіти, оцінки різноманітних джерел фінансування і використання коштів, що надходять від організацій для виконання різних функцій [8]. Враховуючи зміну методології статистичного обліку через введення допоміжних рахунків відповідно до європейської статистичної практики, проаналізуємо фінансування освіти за 2007–2013 рр.

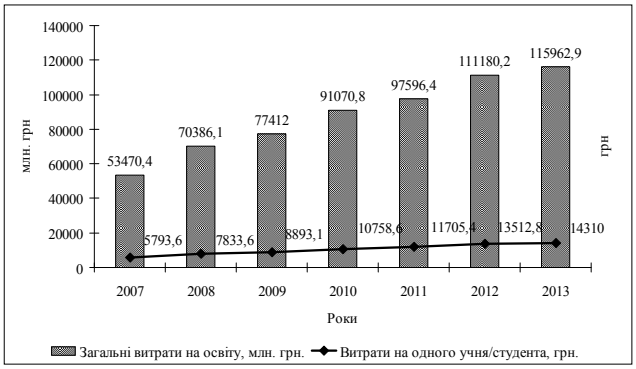

Рис. 1. Динаміка витрат на освіту в Україні*

* *Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [8].*

Тенденція динаміки витрат на освіту (рис. 1) свідчить про щорічне зростання обсягів фінансування. Загалом за досліджуваний період витрати на освіту в Україні зросли у 2,16 рази (з 53 до 116 млрд грн.). При цьому більш високими темпами зростали витрати на одного учня / студента – у 2,5 рази, це пов'язано зі зменшенням їх контингенту. У середньому у 2013 р. витрати на освіту на одного учня / студента склали 14 310 грн., тільки за рік вони зросли майже на 6%.

Серед країн Європи Україна має один з найвищих показників рівня витрат на освіту у відношенні до ВВП [16]. Частка загальних витрат на освіту у ВВП у 2013 р. становила 7,62%, зокрема державні – 6,42%, тобто основу фінансування освіти в Україні складають видатки бюджету. За останні роки, відповідно до розподілу видатків (рис. 2), частка видатків на освіту з державного бюджету складає близько 84%, тобто майже на 10% більше, ніж у 2007 р. Водночас значно скоротилися як розмір, так і частка фінансування освіти домашніми господарствами, вкрай малою залишається і має тенденцію до зменшення частка фінансування освіти приватними компаніями. Отже, основне навантаження щодо фінансування системи освіти в Україні припадає на державні кошти, обсяги яких мають тенденцію до збільшення.

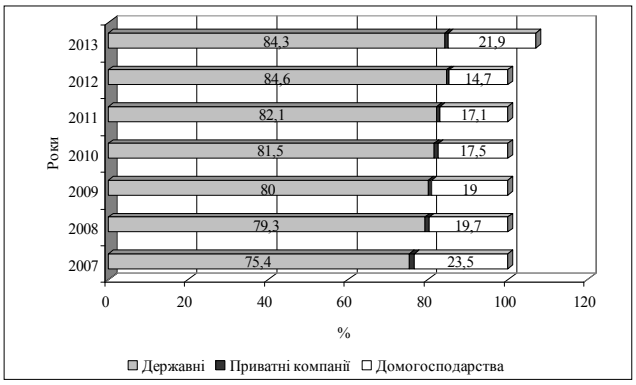

Рис. 2. Розподіл видатків на освіту за джерелами фінансування у 2007–2013 рр.*

* *Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [8].*

Слід зазначити, що у 2013 р. найбільша частка у структурі загальних витрат на освіту припадала на регіональні бюджети – 58,5%, на частку витрат Міністерства освіти і науки припадало майже 19%, Мінагрополітики та Міністерства охорони здоров'я – 1,8% та 2%, відповідно. Таким чином, найбільшу роль у фінансуванні освіти відігравали регіональні та місцеві органи управління, що здійснювали пряме фінансування освіти за рахунок коштів місцевих бюджетів, які вдвічі рази перевищували кошти з Державного бюджету. Характерною особливістю фінансування освіти є те, що Міністерство осві-

ти і науки та Міністерство аграрної політики та продовольства витрачали кошти на фінансування початкової професійної освіти, а не вищої освіти (Міжнародна стандартна класифікація освіти (МСКО 4), водночас більшість органів державного управління (МОН, МВС, Мінкультури, МОЗ, Мінагрополітики) виділяла кошти на перший етап вищої освіти (МСКО 5) [8].

Загалом найбільша частина видатків на освіту припадає на вищу освіту (табл. 1), у 2007 р. ці видатки становили майже 42%, але протягом досліджуваного періоду впали до 37,4%.

Відповідно до системи допоміжних рахунків освіти виділяють два етапи вищої освіти [9]:

– 1 етап (МСКО 5) – вища освіта у ВНЗ I–II рівнів акредитації та вища освіта у ВНЗ III–IV рівнів акредитації;

– 2 етап (МСКО 6) – другий етап вищої освіти: ВНЗ та наукові установи, що мають аспірантури, докторантури, ВНЗ та інші навчальні заклади післядипломної освіти.

Більшість видатків на вищу освіти припадає на 1 етап (МСКО 5). Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду частка видатків на вищу освіту 2 етапу (МСКО 6) була майже стабільною: 1,5–1,7%, а частка видатків на 1 етап (МСКО 5) поступово зменшувалася, що і призвело до скорочення частки витрат на вищу освіту загалом.

Протягом досліджуваного періоду найбільше зростання видатків на вищу освіту відбулося у 2008 р. (приріст перевищив 31% (рис. 2)). У 2009–2010 рр. приріст знаходився на рівні 11–16%, а в останні роки він становить 2–6%. Таким чином, видатки на вищу освіту в Україні мають стійку тенденцію до зростання, але темпи росту уповільнюються, що у разі зростання фінансових потреб вищих навчальних закладів призведе до дефіциту.

Згідно з даними системи національних рахунків освіти навчальні заклади, що здійснюють підготовку за освітніми рівнями МСКО 5–6, використовували кошти державного (69%) та недержавного секторів (31%). Причому навчальні заклади, що забезпечували підготовку рівня МСКО 5, на 29% фінансувалися за рахунок коштів домогосподарств [8]. Цей напрям фінансування зростатиме за умов подальшого скорочення бюджетних місць та збільшення кількості студентів, що навчатимуться за контрактом.

Встановлено, що основу фінансування вищих начальних закладів становлять державні кошти, які формуються і за рахунок видатків бюджету.

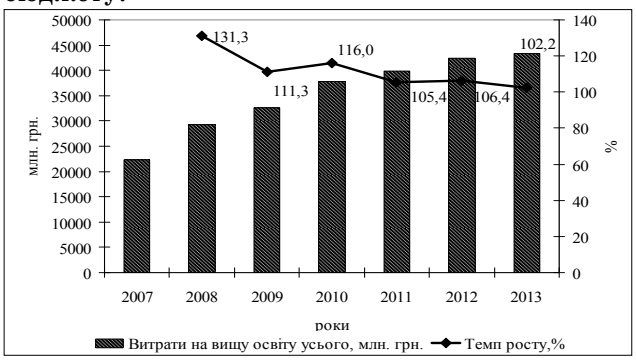

Рис. 3. Динаміка видатків на вищу освіту в Україні у 2007–2013 рр.*

** Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [8].*

Наведені у таблиці 2 статистичні дані свідчать про високу залежність розміру видатків бюджету загалом та видатків на освіту зокрема від стану фінансово-економічної ситуації у країні. Її погіршення призводить до зниження розміру як загальних видатків, так і видатків на освіту, зокрема така ситуація мала місце у 2009–2010 рр. після світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та у 2014 р., що пов'язано із сучасною фінансовою, соціально-економічною та політичною кризою в Україні. Причому у 2014 р. ситуація виявилася найгіршою: видатки бюджету скоротилися на 28%, а видатки на освіту – на 32%.

Визначено, що, незважаючи на зниження видатків бюджету у 2009 р. на 0,6%, видатки на освіту, зокрема на вищу освіту, зросли на 9,5 та 13%, відповідно.

Отже, фінансування та підтримка розвитку освіти, більшою мірою вищої освіти, залишалися одним із пріоритетних завдань державної політики. За сучасних умов ситуація змінилася в негативний бік, внаслідок чого заклади ви-

Таблиця 1

Видатки на вищу освіту в Україні та їх частка у 2007–2013 рр.*

Рік	Видатки на вищу освіту (1етап), млн. грн.	Видатки на вищу освіту (2етап), млн. грн.	Частка видатків на вищу освіту (1етап),%	Частка видатків на вищу освіту (2 етап),%	Видатки на вищу освіту (усього), млн. грн.	Частка видатків на вищу освіту,%
2007	22 243,69	98,5	41,6	1,7	22 342,18	41,78
2008	29 210,23	133,17	41,5	1,7	29 343,4	41,69
2009	32 513,04	133,4	42,0	1,5	32 646,44	42,17
2010	37 703,31	172,1	41,4	1,6	37 875,45	41,59
2011	39 721,73	187,3	40,7	1,6	39 909,02	40,89
2012	42 248,48	202,7	38,0	1,5	42 451,17	38,18
2013	43 138,2	243,3	37,2	1,7	43 381,47	37,41

** Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [9].*

щої освіти опинилися у складних умовах, коли недостатність фінансування значно ускладнює перспективи їх подальшого розвитку.

У 2007–2014 рр. у загальній частці видатків на освіту на середню освіту припадало близько 42%, тоді як на вищу освіту – майже на 10% менше, а саме 28,4–32% (рис. 4). У структурі видатків бюджету видатки на вищу освіту займали 5,6–6,8%, найбільша їх частка (6,5–6,8%) спостерігалася у 2009–2011 рр. Відносно до ВВП видатки на вищу освіту у досліджуваному періоді становили 1,8–2,3%. Такий рівень бюджетного фінансування вищої освіти вважається достатньо високим.

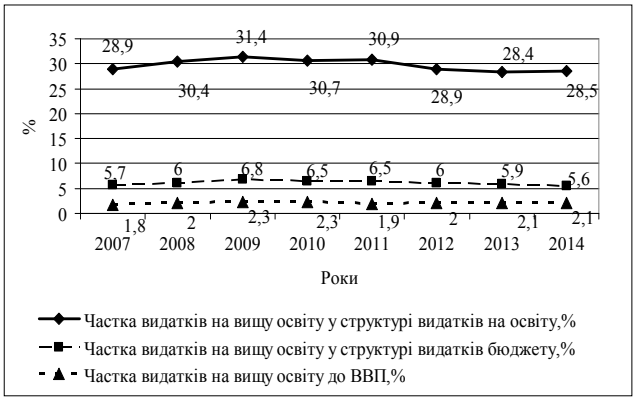

Рис. 4. Динаміка частки видатків на вищу освіту у 2007–2014 рр.*

* *Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [9].*

Україна посідає одне з перших місць серед країн світу за рівнем фінансування вищої освіти, виділяючи з бюджету більше як 2% ВВП щороку. Більше того, рівень приватного фінансування, тобто сплата за навчання студентами-контрактниками, в Україні теж не відстає від світового рівня і становить 0,7% ВВП [16]. Отже, на фоні загального розподілу бюджетних фінансових ресурсів вища освіта посідає пріоритетні позиції.

Альтернативним джерелом фінансування вищої освіти є навчання студентів за контрактом. Із загальної кількості студентів у 2008/09 навчальному році за кошти державного бюджету навчалися 35,3% та ще 3,4% навчалися за кошти місцевих бюджетів, за кошти фізичних осіб здобували освіту 60,8% студентів та за кошти юридичних осіб – 0,5% (табл. 3). Отже, більша частина студентів навчалася за приватні кошти.

Протягом досліджуваного періоду мала місце тенденція до збільшення частки студентів, що навчаються за кошти державного бюджету. У 2013/14 навчальному році вона зросла до 44,5%, а до 4,9% зросла частка студентів, що навчалися за кошти місцевих бюджетів. Водночас частка студентів, що навчалися за кошти фізичних осіб, впала до 50% і залишається достатньо високою. Згідно з даними ОЕСР (Організації економічної співпраці та розвитку) частка приватного фінансування становить не більше ніж 15–20%. У скандинавських країнах приватне фінансування не перевищує 5%. З ін-

Таблиця 2

Динаміка видатків бюджету та видатків на освіту у 2007–2014 рр.*

Показник	Рік							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	226 054,4	309 203,7	307 399,4	262 428	287 047,8	492 454,7	505 843,8	364 087,7
Темп росту,%	136,8	99,4	85,4	109,4	171,6	102,7	72,0	
Видатки зведеного бюджету на освіту, млн. грн.	44 333,6	60 959,4	66 773,6	55 620,9	60 346,9	101 560,9	105 538,7	71 767,9
Темп росту,%	137,5	109,5	83,3	108,5	168,3	103,9	68,0	
Видатки зведеного бюджету на вищу освіту, млн. грн.	12 827,8	18 552,9	20 966,3	17 057,9	18 667,1	29 335,9	30 003,1	20 483
Темп росту,%	144,6	113,0	81,4	109,4	157,2	102,3	68,3	

* *Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [9].*

Таблиця 3

Показники кількості студентів за джерелами фінансування їх навчання*

Показники	Навчальний рік					
	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Кількість студентів, осіб	2 763 873	2 599 426	2 491 288	2 311 557	1 992 882	1 689 226
Питома вага студентів (%), які навчались за рахунок:						
державного бюджету	35,3	36,7	38	39,2	43,1	44,5
місцевих бюджетів	3,4	3,8	4	4,2	4,4	4,9
юридичних осіб	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6
фізичних осіб	60,8	59,2	57,7	56,2	52,1	50

* *Складено автором на основі даних Державної служби статистики України [9].*

шого боку, є держави, де приватне фінансування становить більше як 50%: США (62%), Південна Корея (73%), Японія (67%), Австралія (56%), Великобританія (54%) [16]. На цьому фоні Україну можна віднести до країн із достатньо високим рівнем приватного фінансування.

Сучасний фінансовий стан більшості закладів вищої освіти погіршується, оскільки скорочуються як видатки бюджету, так і приватні обсяги фінансування через зменшення кількості студентів, що вступають до вищих закладів освіти і сплачують за навчання власні кошти. За умов ускладнення соціально-економічної ситуації в Україні підняття плати за навчання є вкрай обмеженим і навіть неможливим. За наявного рівня платоспроможності та високих темпів інфляції, внаслідок чого значно зростають витрати на харчування, комунальні послуги, домогосподарства не зможуть сплачувати за навчання студентів у вищих навчальних закладах більш високу ціну.

Сьогодні стало зрозуміло, що в умовах економічної кризи забезпечення повномасштабного державного фінансування не є можливим [15]. Для покращення фінансового стану вищих навчальних закладів потрібно:

– стимулювати збільшення приватного фінансування навчання студентів за рахунок юридичних осіб; необхідно провести спеціальні інформаційні заходи, спрямовані на збільшення цільової підготовки фахівців на замовлення підприємств та організацій за їх кошти;

– розвивати та збільшувати обсяг надання додаткових освітніх послуг, а ВНЗ III–IV рівня акредитації – обсяг надання додаткових освітніх, консультаційних та наукових послуг; відповідно до Закону України «Про вищу освіту» вищі навчальні заклади отримали автономію, що зумовлює підвищення їх фінансово-господарської самостійності, тому діяльність у цьому напрямі стає не тільки необхідною, але й неодмінною;

– дотримуватися принципу [10] державної підтримки освітньої, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності університетів, академій, інститутів, коледжів, зокрема шляхом надання пільг зі сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів вищим навчальним закладам, що провадять таку діяльність.

Висновки. В Україні фінансова підтримка вищої освіта є одним із пріоритетів державного управління. Обсяги державного фінансування вищої освіти щороку збільшуються, але видатки бюджету загалом та на вищу освіту зокрема мають тенденцію до зменшення. Для підтримки належного фінансування вищих навчальних закладів необхідно залучати альтернативні джерела грошових забезпечень. Ця проблематика повинна залишатися у полі зору державного управління, оскільки без державної прямої підтримки (видатків бюджету) та непрямої (надання податкових пільг) подальший розвиток та ефективне реформування системи вищої освіти будуть неможливими. Водночас надання автономії закладам вищої освіти вимагає від них рішучих кроків щодо пошуку джерел та нарощування обсягів самофінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авксєнтьєв М.Ю. Аналіз державного фінансування галузі вищої освіти України / М.Ю. Авксєнтьєв // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 38. – С. 54–61.
2. Дерій Ж.В. Шляхи модернізації сучасної системи фінансування вищої освіти в контексті розвитку людського капіталу / Ж.В. Дерій, О.А. Карпюк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 18. – С. 288–297.
3. Довгань Л.П. Проблемні питання фінансування вищої освіти в Україні / Л.П. Довгань, Т.Г. Марусяк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 111–117.
4. Іщук Л.І. Передумови вдосконалення механізму фінансування вищої освіти / Л.І. Іщук // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (4). – С. 146–151. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(4)__18.pdf.
5. Котенко Т.М. Проблеми фінансування вищої освіти регіону / Т.М. Котенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 21–28.
6. Красільник О.В. Особливості фінансування вищої освіти в Україні / О.В. Красільник // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2014. – № 2. – С. 58–64.
7. Курмаєв П.Ю. Інноваційні пріоритети фінансування у галузі вищої освіти в Україні / П.Ю. Курмаєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 360–365.
8. Національні рахунки освіти України у 2013 році : Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 81 с.
9. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2015/bl/01/bl_VNZ_14.zip.
10. Про вищу освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page6.
11. Різник Н.М. Фінансування вищої освіти в Україні: реалії та перспективи / Н.М. Різник, О.М. Бачинська // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_51.pdf.
12. Соціальний захист населення України : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 124 с.
13. Соціальні індикатори рівня життя населення : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 215 с.
14. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 177–185.

15. Тупичак Л.Л. Шляхи вдосконалення фінансових важелів механізму державного управління галуззю освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-2/doc/2/13.pdf.
16. Фінансування системи вищої освіти: світова практика і українське сьогодення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://liberal.in.ua/tochka-zoru/vikladennya-dopovidf-case-ukraïna-finansuvannya-sistemi-vischoï-osviti-svitova-prak.
17. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел / Л.С. Шевченко // Теорія і практика правознавства. – 2013. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/tipp_2013_2_44.pdf.

УДК 336.71

Панасенко Г.О.
кандидат економічних наук, доцент, здобувач
ДННУ «Академія фінансового управління»

Бортніков Г.П.
кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
ДННУ «Академія фінансового управління»

МЕХАНІЗМ ВРЯТУВАННЯ БАНКІВ ЗА РАХУНОК ЇХ КРЕДИТОРІВ ТА ЙОГО ПРИЙНЯТНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

GLOBAL BAIL-IN FRAMEWORK FOR BANK RESTORATION AND ITS ACCEPTABILITY FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Надання державної допомоги банкам у їх оздоровленні в умовах системної кризи стало безпрецедентним заходом у багатьох країнах світу з різним рівнем економіки. Уроки кризи примусили регуляторів розробити адекватний механізм перекладання витрат на врятування банків на їх акціонерів та кредиторів. Трансформація вимог кредиторів до банку у капітал або їх списання дає змогу відновити фінансову життєздатність установи без витрати коштів з державного бюджету. Це допоможе підтримати суспільну довіру до банківської системи. В Україні має бути запроваджено механізм врятування банків за процедурами, що апробовані у багатьох країнах світу як "bail-in". Регуляторам, інвесторам та банкірам необхідно враховувати ризики такого типу інструментів.

Ключові слова: банки, банківський сектор, оздоровлення фінансових установ, капіталізація банку, тригери.

АННОТАЦИЯ

Предоставление государственной помощи банкам в их оздоровлении в условиях системного кризиса стало беспрецедентным мероприятием во многих странах мира с разным уровнем экономики. Уроки кризиса заставили регуляторов разработать адекватный механизм перекладывания расходов на спасение банков на их акционеров и кредиторов. Трансформация требований кредиторов к банку в капитал или их списание позволяет восстановить финансовую жизнеспособность учреждения без затраты средств из государственного бюджета. Это поможет поддержать общественное доверие к банковской системе. В Украине должен быть введен механизм спасения банков по процедурам, которые апробированы во многих странах мира в качестве "bail-in". Регуляторам, инвесторам и банкирам необходимо учитывать риски данного типа инструментов.

Ключевые слова: банки, банковский сектор, оздоровление финансовых учреждений, ресурсная база, капитализация банка, триггеры.

ANNOTATION

State aid to banks in their recovery during the systemic crisis was unprecedented event happened in many countries with different levels of economic development. The lessons of the crisis have forced regulators to develop appropriate mechanism for shifting costs of rescuing banks to their shareholders and large creditors. Transformation of creditors' claims in the capital of bank or writing-off can restore the financial viability of the entity without spending funds from the state budget. This instrument will help to restore public confidence in banking system. Ukraine should adopt such mechanism for rescue of viable banks that are probated in many countries as "bail-in". Regulators, bankers and investors should consider the risks of this type of tools.

Key words: banks, banking, rehabilitation of financial institutions, funding base, capitalization of the bank, triggers.

Постановка проблеми. Глибина і масштаби глобальної фінансової кризи та наступних потрясінь відзначаються, зокрема, розмірами державної допомоги банкам. В умовах ринкової економіки втручання держави в бізнес виглядає анахронізмом та порушенням законів вільної конкуренції і підприємництва. Така практика має розглядатися як тимчасова, виправдана лише в умовах дефіциту часу для нормалізації стану банківської системи. Нові механізми врегулювання банків, які стають неплатоспроможними, успішно апробовані у багатьох країнах світу і заслуговують адаптації в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком шляхів оздоровлення банків займається багато вітчизняних економістів, зокрема Г.Т. Карчева [3], В.І. Мищенко [4], О.В. Науменкова [1], Л.О. Примостка [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас визначення альтернатив використанню державних коштів для капіталізації банків залишається невирішеною проблемою, незважаючи на її давній характер. Вагомий внесок у розробку ефективних механізмів врегулювання банків зробили економісти МВФ, Базельського комітету з банківського нагляду, Ради з фінансової стабільності.

Мета статті полягає в узагальненні передового міжнародного досвіду відновлення стабільного стану банків в умовах системної кризи шляхом трансформації вимог кредиторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оздоровлення банків, які потрапили у скрутне становище, може відбуватися у двох основних формах: по-перше, за рахунок державної допомоги, по друге, за рахунок коштів його великих кредиторів та акціонерів. Перший механізм у міжнародній практиці отримав назву "bail-out", а другій – "bail-in". Можливий і третій шлях – відмова регулятора від врятування банку і визнання його неплатоспроможним з наступним закриттям. Використання коштів кредиторів для врятування банків розглядалося європейськими регуляторами в Ірландії, але тоді уряд побоювався, що це викличе паніку серед кредиторів інших банків. Згодом, коли виявилася висока ціна використання державних коштів для врятування банків, ця ідея знов набула популярності.

Зокрема, в Новій Зеландії держава визнала, що схема гарантування вкладів працює неефективно, вимагаючи витрат з державного бюджету, а тому в подальшому врятування банків шляхом відновлення їх платоспроможності в майбутньому буде відбуватися лише за рахунок великих кредиторів. В цій країні застосовано особливий порядок врегулювання банків, які потрапили у стресову ситуацію [9]. Згідно з цим порядком залишки коштів на рахунках клієнтів у разі запровадження адміністратора поділяються на дві частини: мінімальну (deminimis) та заморожену. Мінімальна сума призначена для виконання банком платіжних доручень. Розмір замороженої частини визначає адміністратор банку на підставі визнання збитків. Кошти на рахунку клієнта складаються з розрахункових та нерозрахункових (cleared and uncleared funds). Визначення сум, які не можуть зніматися з рахунку клієнтом, повинно бути завершено вчасно, щоб знову відкрити банк не пізніше 9 ранку наступного робочого дня після призначення адміністратора. Розмір "deminimis" має бути достатнім для повсякденних операцій клієнта. Ця сума є захищеною схемою покриття депозитів або звільняється від розподілу збитків і буде повністю доступна з моменту повторного відкриття банку. Центральний банк дасть вказівку адміністратору щодо застосування "deminimis". Немає доступу до рахунків, поки банк буде закритий. Рахунок стає доступним після повторного відкриття банку. Поняття «мінімальна сума» відноситься тільки до заздалегідь встановлених зобов'язань банку, які доступні для використання транзакцій, таких як чекові та ощадні рахунки (тобто відповідні рахунки). Строкові депозити і рахунки в іноземній валюті виключаються зі сфери застосування "deminimis". Визначення мінімуму застосовується до кожного облікового рахунку клієнта окремо, тобто немає агрегації рахунків, що належать фізичній або юридичній особі.

Рахунки із залишками нижче встановленого мінімуму звільняються від застосування часткового заморожування. Банк застосовує часткове замороження коштів шляхом призупинення виплати частки від залишку на рахунку клієнта для задоволення розрахункових потенційних збитків. Частка зобов'язань, які будуть заморожені і залишаються недоступними, заснована на оцінці втрат після оцінки чистого дефіциту активів банку. Часткове заморожування необов'язково означає остаточну суму для клієнтів. Це виражається у вигляді відсотку від сальдо рахунку в банку, а не в абсолютній сумі.

Регулятор вимагає, щоб банк мав функціональні можливості для застосування часткового заморожування залишку коштів на рахунку клієнта. Процес застосування заморожування має бути завершено в терміни, які дадуть змогу клієнтам отримати доступ до своїх рахунків не пізніше 9 ранку наступного робочого дня після призначення адміністратора за законом.

Часткове заморожування застосовується до заздалегідь встановленої граничної суми залишків на рахунках клієнтів і для кожного особистого рахунку окремо, тобто немає агрегації рахунків, що належать одній й ті ж самій фізичній або юридичній особі. Додаткові кошти можуть бути розморожені або доступні і повернуті клієнтам, якщо відшкодування активів перевищує початкові оцінки. Таким чином, часткове заморожування (представляє ступінь потенційних збитків, що приймають на себе клієнти) необов'язково означає остаточну суму коштів для клієнтів.

Сутність процесу "bail-in" полягає у примусовій трансформації незабезпечених вимог певної категорії кредиторів у субординований борг або у статутний капітал банку у разі ознак погіршення його фінансового стану. Як справедливо зазначає А. Табах, механізм трансформації боргу у капітал вирішує проблему несправедливості шляхом розподілу збитків від санації не тільки між акціонерами, akt й між надвеликими вкладниками (кредиторами), які найчастіше афілійовані з власниками банку і повинні бути в курсі його фінансових проблем [5]. В принципі інструменти "bail-in" схожі на різновид реструктуризації кредитів шляхом свопу борг-капітал, тільки в цьому випадку кредитором виступає не банк, а учасники ринку по відношенню до банку. Різновидом цього механізму є альтернатива трансформації, а саме списання боргу банку перед великими кредиторами. Одне з найбільш змістовних визначень інструменту (механізму) "bail-in" дає Рада з фінансової стабільності: «Bail-in відноситься до процесу списання та / або конвертації в акціонерний капітал прийнятних для цього інструментів, щоб абсорбувати збитки і провести рекапіталізацію неплатоспроможної установи в рамках упорядкованого врегулювання, яке зводить до мінімуму негативні наслідки для фінансової стабільності, забезпечує безперервність критично важливих функцій, і уникає витрат коштів платників податків» [7, с. 18].

Вперше концепцію цього механізму врегулювання неплатоспроможних банків сформулювали у 2010 році швейцарські банкіри з корпорації "Credit Suisse" П. Калелло та У. Ервін [8]. Базельський комітет з банківського нагляду видав у серпні 2010 року консультативний документ «Пропозиції для забезпечення потенціалу абсорбції збитків регулятивним капіталом у момент настання нежиттєздатності» [11], в якому було передбачено, що всі інструменти, які не відносяться до капіталу 1 та 2 рівнів, випущені міжнародними банками, повинні мати положення про умови, коли вимагається списання боргу за такими інструментами під час настання події тригера.

На практиці цей механізм був відпрацьований в рамках антикризових заходів в країнах ЄС та США у двох формах:

– за рішенням уряду щодо врятування конкретних банків від катастрофи в інтересах фінансової стабільності;

– згодом шляхом прийняття загальної норми закону з визначенням обставин, умов його реалізації.

Під кредиторами в останньому випадку розуміються власники спеціальних конвертованих облігацій. В ЄС цей механізм був вперше застосований щодо великих кіпрських банків шляхом прийняття безпрецедентного заходу – депозити, що перевищували рівень компенсації вкладникам, були конвертовані в акції відповідних банків, де були відкриті такі рахунки. Такий механізм є реакцією суспільства на масштабні врятування великих банків за кошти держаного бюджету. Події банківської кризи розвивалися таким чином[15]:

– 25 червня 2012 року Уряд Кіпру офіційно запросив ЄС про допомогу для врятування банківської системи;

– 24 листопаду 2012 року Кіпр оголосив про угоду з ЄС, що процес врятування банків за участю держави має інспектуватися призначеними особами ЄС, а попередня оцінка потреби у капіталі склала €17,5 млрд.;

– 15 лютого 2013 року на виборах переміг лідер демократичної партії над своїм супротивником-антикомуністом;

– 16 березня 2013 року Кіпр оголосив про умови програми використання коштів кредиторів "bail-in", а саме конфіскація 6,75% рахунків із залишками менше €100 000 та 9,9% рахунків більше ніж сума в €100 000, а також були закриті банки на вихідні;

– 17 березня 2013 року надзвичайна сесія Парламенту перенесла голосування про проведення програм "bai-lout" та "bail-in";

– 18 березня 2013 року банківські вихідні продовжено до 21 березня;

– 19 березня 2013 року парламент відхилив закон про "bail-in";

– 20 березня 2013 року банківські вихідні продовжено до 26 березня;

– 24 березня 2013 року найбільші банки на Кіпрі встановили ліміт в €100 на зняття готівки в банкоматах;

– 25 березня 2013 року досягнуто згоди про "bail-in"; вкладники, які мали суми понад €100 000, втратили 40% своїх заощаджень (Bank of Cyprus) або 60% (другій за розміром банк Laiki).

Такій перебіг подій представляє особливий інтерес для України, оскільки економіка Кіпру помітно відставала від рівня розвитку ЄС, а у суспільстві панували настрої щодо вірогідності допомоги ЄС для врятування банків, як це сталося в Ірландії, Ісландії. Однак за консультаціями з ЄС був обраний шлях конфіскації частини заощаджень (зокрема, великими вкладниками були олігархи з країн СНД). Рішення про застосування цього механізму приймалося непростим шляхом і потребувало політичної волі.

У 2013 році шляхом поглинання здорової частини "Cyprus Popular Bank" був створений новий "Bank of Cyprus". У березні 2013 року були замінені правління і генеральний директор "Bank of Cyprus", був призначений спеціальний адміністратор на період 4 місяців для контролю злиття. Після того були призначені тимчасова рада на період 3-х місяців на заміну адміністратора. Рада підготувала загальні збори акціонерів у вересні 2013 року та контролювала реалізацію механізму "bail-in" по відношенню вкладників, проведення реструктуризації і зменшення масштабу бізнесу банку. Сума вкладів, що перевищували 100-тисячний ліміт компенсації, була перетворена в акції банку. Після того було призначене нове правління. Сьогодні "Bank of Cyprus" є найбільшою фінансовою установою на Кіпрі за мережею і ринковою капіталізацією в розмірі 1,29 млрд. євро (станом на 30 серпня 2016 року), контролем 29% депозитів банківського сектору (13,3 млрд. євро) і 41,4% кредитів (19,2 млрд. євро).

Прогрес у реалізації нового порядку врегулювання банків досягнуто країнами світу різною мірою (див. табл. 1).

Таблиця 1

Стан впровадження режиму врегулювання банків в частині інструменту "bail-in" країнами Великої двадцятки

Право на списання або конверсію вимог у капітал	
НЕ ВПРОВАДЖЕНО	**ВПРОВАДЖЕНО**
Аргентина, Австралія, Бразилія, Індія, Канада, КНР, Корея, Мексика, Південна Африка, Росія, Саудівська Аравія, Сінгапур, Туреччина, Японія	Британія, Гонконг, Іспанія, Індонезія, Італія, Нідерланди, США, Франція, ФРН, Швейцарія

Джерело: "Financial Stability Board" [7]

У США запроваджено цей механізм в рамках Закону Додда-Франка про фінансову реформу. Цей Закон включає в себе схему, яка дає дозвіл регуляторам накладати збитки на власників облігацій, забезпечуючи при цьому критичні частини банку можливістю працювати. Федеральна корпорація страхування депозитів (FDIC) відповідає за реалізацію механізму "bail-in" по відношенню до фінансових конгломератів. FDIC прийняла підхід єдиної точки входу (single point of entry) для реалізації згаданого Закону на рівні материнської структури фінансової корпорації, якщо її дочірній банк стає неплатоспроможним. Негайно створюється перехідна установа, куди FDIC передає всі або більшість активів материнської структури холдингу, залишаючи решту зобов'язань материнської структури. Механізм потребує підтримки ліквідності, і законом передбачено, що вона надається через FDIC та Державне казначейство (Міністерство фінансів). Передумовами застосування механізму є визнання неминучості краху, якщо не буде надана допомога, а також системних наслідків такого краху. Необхідно отримати згоду Ради голів ФРС США, агентства з нагляду, погодити з секретарем Казначейства, що консультується

з Президентом, а потім буде приймати рішення районний суд, звільняється з посад вище керівництво цього банку. Така процедура узгоджень викликах сумніви у деяких американських економістів щодо її ефективності на практиці [12].

Нечіткість формулювань щодо визначення зобов'язань, які будуть конвертуватися у капітал або списуватися, може породжувати недовіру вкладників та інших кредиторів. Цей механізм не розповсюджується на зобов'язання за більшістю ощадних рахунків, пенсійних рахунків, за розрахунками в оплаті праці з персоналом. Особливість британського підходу полягає у розширенні кола зобов'язань, на які не буде розповсюджена ця схема врятування банку [14]:

1) зобов'язання, що представляють застраховані вклади;

2) будь-які забезпечені зобов'язання;

3) зобов'язання, пов'язані з утриманням банком клієнтських активів;

4) зобов'язання із залишковим строком погашення менше 7 днів перед кредитною установою або інвестиційною компанією;

5) зобов'язання із залишковим строком погашення менше 7 днів, пов'язаних з участю в розрахункових системах;

6) зобов'язання перед працівниками або колишніми співробітниками за заробітною платою, за винятком змінної частини винагороди;

7) зобов'язання банку як роботодавця за пенсійною схемою праці;

8) зобов'язання перед кредиторами у зв'язку з отриманням товарів або послуг (за винятком фінансових послуг), які мають вирішальне значення для повсякденного функціонування банку;

9) зобов'язання, пов'язані з виконанням банком функцій менеджера з фінансових послуг.

В ЄС механізм "bail-in" передбачений Директивою ЄС "Bank Recovery and Resolution Directive" (BRRD), або Директивою 2014/59 / ЄС, яка вступила в силу 31 грудня 2014 року [13]. Цю директиву прийняли 27 держав-членів, але 17 держав досі її не запровадили у своє законодавство. Було передбачено, що застосування положень механізму "bail-in" може бути відстрочено до 1 січня 2016 року, але багато країн ЄС вже його запровадили. В Британії відповідні зміни до закону про фінансовий нагляд були зроблені у 2013 році, а вступили в дію 1 січня 2015 року. Стаття 45 (1) BRRD вимагає, щоб держави-члени забезпечили можливість установам підтримувати в будь-який час мінімальний рівень капіталізації у формі власних коштів та прийнятних зобов'язань (т. з. MREL). MREL розраховується як сума власних коштів і прийнятних зобов'язань, виражених у відсотках від загального обсягу зобов'язань і власних коштів установи, яка має визначатися для кожної конкретної установи індивідуально. Стаття 45 (6) Директиви встановлює мінімальний перелік критеріїв, на основі яких MREL повинна бути визначена.

Цей інструмент перш за все застосовується для покриття збитків і рекапіталізації проблемної установи таким чином, щоб вона знову відповідала вимогам ліцензування (зокрема виконала мінімальні вимоги до капіталізації). Капіталізація повинна бути такою, щоб відновити довіру ринку. Крім того, має існувати перспектива того, що застосування інструменту відновить сутність фінансової стійкості і довгострокової життєздатності банку.

Доречно розглянути також підхід Нідерландів, де Директива BRRD була транспонована в Закон про фінансовий нагляд (Wetophetfinancieeltoezicht – Wft). Зокрема, закон розрізняє (1) списання і конверсію гібридних інструментів капіталу та (2) процедуру bail-in [10].

Перша процедура включає списання вартості акцій та інших інструментів власності, резервів і відповідних капітальних інструментів. Вона може бути застосована до установ як в рамках врегулювання, так і за її межами. В останньому випадку контролюючий орган визначає, що тільки нарощування капіталу шляхом списання або трансформації буде достатньо, щоб уникнути неплатоспроможності. Якщо умови для врегулювання були дотримані і орган врегулювання банку визначає, що такого списання / конверсії не буде достатньо, щоб відновити життєздатність установи, то для неї буде запроваджено режим врегулювання. В такому випадку вже припускається використання інструменту "bail-in", що стосується субординованого боргу, незабезпеченого боргу і боргу вищого рівня. При цьому орган врегулювання повинен здійснити кроки щодо списання та перетворення в такому порядку (при дотриманні ієрархії кредиторів):

1 умова	2 умова	3 умова
Банк перебуває в стані неплатоспроможності або існує висока ймовірність його краху, зокрема втрата довіри або вилучення коштів	Немає ніяких підстав очікувати, що врегулювання за участю приватного сектору або використання звичайних інструментів нагляду виправить ситуацію	Врегулювання конкретної установи необхідно у суспільних інтересах (національна безпека)

Рис. 1. Умови застосування механізму bail-in

Складено автором за джерелом "Operation of the bail-in tool in the Netherland" [10].

Рис. 2. Послідовність застосування механізму "bail-in" в Нідерландах
Складено автором за джерелом "Operation of the bail-in tool in the Netherland" [10].

– щодо списання і конверсії гібридних інструментів капіталу – позиції капіталу 1 рівня, зокрема резерви; акцій або інших інструментів власності, емітованих установою або за її сприянням; основна сума відповідних інструментів капіталу (додаткового капіталу 1 або 2 рівня);

– щодо інструменту bail-in – основна сума іншого субординованого боргу, який не є визнаним додатковим капіталом 1 або 2 рівнів; основна сума інших зобов'язань.

На 1 кроці (рис. 2) оцінюється життєздатність установи та визначаються розміри операцій списання або перетворення акцій, резервів, відповідних інструментів капіталу і невиключених зобов'язань (незалежна економічна оцінка активів і зобов'язань ініціюється органом врегулювання).

На 2 кроці адміністратор приймає на себе контроль та призупиняє торгівлю акціями установи; списуються акції, резерви, інструменти капіталу та вимоги незабезпечених кредиторів; створюються права на придбання нових акцій та проводиться верифікація вимог; скасовуються колишні акції та проводиться емісія нових акцій установою для придбання спеціальною фундацією STAK.

На 3 кроці визначається ставка конверсії на основі остаточної оцінки активів та пасивів.

На 4 кроці реалізуються права на придбання нових акцій держателями вимог.

На 5 кроці оцінюється вартість для верифікації дотримання принципу недопущення погіршення права кредиторів.

Сьогодні глобальні фінансові ринки вже пропонують інвесторам облігації глобальних системно важливих банків. Такі облігації мають назву "contingency convertible" (COCOs), тобто мають конвертуватися у надзвичайних ситуаціях (рис. 3). Дохідність за такими облігаціями вище від звичайних бондів, оскільки враховує додатковий ризик втрати інвестицій.

Окремого аналізу потребує вивчення національних практик встановлення тригерів, що мають слугувати сигналом для активації конверсії (списання). Здебільшого ключовим показником виступає адекватність капіталу. Рішення про досягнення тригеру приймає орган з врегулювання банків, а не держателі кредитних вимог.

Висновки. В чому полягають вади цього механізму в плані реалізації в Україні? По-перше, існує загроза подрібнення вкладів великими

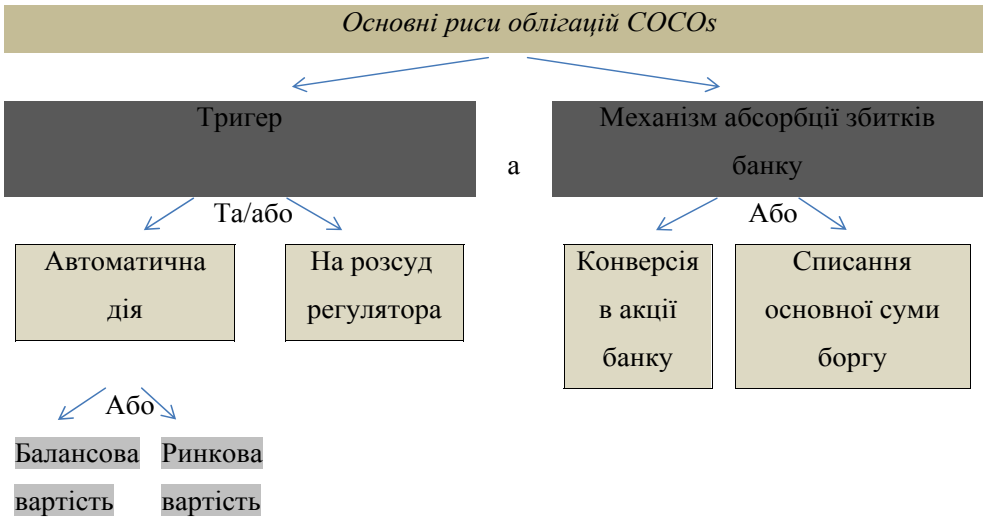

Рис. 3. Структура облігацій, які підлягають трансформації у разі погіршення стану банку
Джерело: S. Avdjiev, A. Kartasheva, B. Bogdanova "CoCos: a primer. – Bank for international settlements" [6]

кредиторами до визнання банку неплатоспроможним; по-друге, не відпрацьований процесуально обмін боргу на акції банку; по-третє, емісія відповідних гібридних фінансових інструментів може помилково сприйматися інвесторами як більш дохідний інструмент без усвідомлення ризиків дефолту. Необхідна ретельна підготовка внесення відповідних змін до законів та підзаконних актів, які дадуть змогу ефективно використати цей механізм з врахуванням апробації в різних країнах світу. Зокрема, перевага новозеландського підходу полягає у забезпеченні доступу до рахунків клієнтів, виходячи з їх потреб у проведення розрахунків та повернення заощаджень. Доречно залучити до розробки нормативної бази представників іноземних банків, які представлені в Україні, з країн Великої двадцятки, де вже запроваджено цей механізм. Підготовці до реалізації має передувати належна комунікація центрального банку з представниками громадськості, інвесторами і банками щодо переваг і ризиків цього інструменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська система України на шляху євроінтеграції : [монографія] / за ред. С.А. Буковинського (Серія «Інституційні засади розвитку банківської системи України»). – К. : ЦНД НБУ, 2015. – 496 с.
2. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : [кол. моногр.] / [Л.О. Примостка, М.І. Диба, І.В. Краснова та ін.] ; за заг. ред. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2015. – 434 с.
3. Карчева Г.Т. Системно-синергетичний підхід до розвитку банківських систем в умовах фінансової нестабільності / Г.Т. Карчева // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 201–207.
4. Міщенко В.І. Банківська система України: проблеми становлення та розвитку/ В.І. Мищенко, С.В. Науменкова // Фінанси України, 2016. – С. 7–33.
5. Табах А. Собственники поневоле: зачем нужен механизм bail-in / А. Табах // Forbes. – 01.02.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurentsiya/311655-sobstvenniki-ponevole-zachem-nuzhen-mekhanizm-bail.
6. CoCos: a primer. – Bank for international settlements / [S. Avdjiev, A. Kartasheva, B. Bogdanova] // BIS Quarterly Review. – 2013. – September. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1309f.pdf.
7. Resilience through resolvability – moving from policy design to implementation. – Financial Stability Board. – 5th Report to the G20 on progress in resolution. – 18 August 2016.
8. From bail-out to bail-in // The Economist. – 2010. – Jan 28th. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economist.com/node/15392186.
9. Open Bank Resolution (OBR) Pre-positioning Requirements Policy. Reserve Bank of New Zealand. – Document BS17 Issued. – September 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rbnz.govt.nz/-/media/ReserveBank/Files/regulation-and-supervision/banks/banking-supervision-handbook/5341478.pdf?la=en.
10. Operation of the bail-in tool in the Netherlands. – De Nederlandsche Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.dnb.nl/en/resolution/consultatiedocument.
11. Proposal to ensure the loss absorbency of regulatory capital at the pointof non-viability. – Basel committee on banking supervision. – Consultative Document Issued for comment by 1 October 2010, August 2010.
12. Sommer J. Why Bail-In? And How! / J. Sommer // FRBNY Economic Policy Review. – 2014. – December. – P. 207–228.
13. The Bank Recovery and Resolution Directive – Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0059.
14. Transposition of the Bank Recovery and Resolution Directive. HM Treasury. – 2014. – July. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/335755/PU1678_final__1_.pdf.
15. We've All Been Warned (the Cyprus "Bail-In" Model is coming to a Country Near You). – 2015. – Oct 28. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zerohedge.com/news/2015-10-28/weve-all-been-warned-cyprus-bail-model-coming-country-near-you.

УДК 336.6

Погріщук Г.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Мацедонська Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ОЗДОРОВЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

REHABILITATION NATIONAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розгляду проблеми фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Охарактеризовано етапи активного розвитку фінансової кризи на підприємстві. Зазначено види антикризових стратегій щодо запобігання дестабілізуючим факторам та недопущення банкрутства підприємства. Систематизовано заходи оздоровлення вітчизняних підприємств.

Ключові слова: антикризове управління підприємством, фінансова криза на підприємстві, санація, банкрутство, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению проблемы финансового кризиса на отечественных предприятиях. Охарактеризованы этапы активного развития финансового кризиса на предприятии. Указаны виды антикризисных стратегий по предотвращению дестабилизирующих факторов и недопущению банкротства предприятия. Систематизированы меры по оздоровлению отечественных предприятий.

Ключевые слова: антикризисное управление предприятием, финансовый кризис на предприятии, санация, банкротство, стратегия.

ANNOTATION

Article deals with the problems of the financial crisis on domestic enterprises. The stages of active development of the financial crisis at the company. These types of anti-crisis strategies to prevent destabilizing factors and prevent bankruptcy. Systematized rehabilitation measures of domestic enterprises.

Keywords: crisis management, the financial crisis at the company, reorganization, bankruptcy, strategy.

Постановка проблеми. Аналізуючи істотні ринкові зрушення в українській економіці, можна дійти висновку, що темп подальшого розвитку національної економіки є недостатнім. Науково-технічний та виробничий потенціал в Україні ще не реалізовано повною мірою. Сучасний стан багатьох підприємств та низки галузей фахівці продовжують визначати як кризовий, оскільки ідентифікуються інформативні критерії: спад виробництва, зниження продуктивності праці, цінові та структурні диспропорції, випуск неконкурентоспроможної продукції, масова збитковість та низька рентабельність, дефіцит обігових коштів, неплатоспроможність.

Причинами кризового стану підприємств практично всіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів (зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарювання тощо), а й не адекватний ринковим вимогам стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання.

Забезпечення реалізації визначеного курсу на стійке економічне зростання України робить надзвичайно актуальними питання організації протидії кризовим явищам та відродження нормального перебігу господарювання суб'єктів підприємницької діяльності, потребує термінового вдосконалення практики антикризового управління підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються проблеми антикризового управління в цілому й окремі його інструменти та аспекти, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних учених, як: Е. Альтман, І. Ансофф, К. Беєрман, У. Бівер, Т. Петерс, Т. Таффлер та ін., а також таких науковців Росії та інших країн СНД, як: В. Арнольд, І. Бланк, С. Бєляєв, С. Бір, А. Богданов, Л. Бляхман, Г. Іванов, Т. Клебанов, В. Кошкін, В. Крижанівський, Б. Кузин, Є. Мінаєв, В. Пономаренко, Е. Уткін та ін. Питання антикризового управління підприємствами, банкрутства, санації і фінансової реструктуризації та їх впливу на сучасний розвиток підприємств були й є предметом наукових досліджень багатьох українських учених, зокрема: І. Булєєва, В. Геєця, Н. Брюховецької, А. Гальчинського, Л. Лігоненко, А. Чернявського, О. Терещенко. Проте існуючі теоретичні розробки та підходи щодо вирішення цієї проблеми охоплюють лише окремі аспекти антикризового управління підприємствами, тому існує потреба в її комплексному вивченні та дослідженні.

Мета статті полягає у дослідженні комплексу процедур подолання фінансової кризи з метою формування адекватної антикризової програми щодо запобігання дестабілізуючим факторам та недопущення банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовим моментом антикризового управління є саме попередження кризових ситуацій. Для

підприємств, які за результатами діагностики віднесені до групи з нормальним фінансовим станом, доцільно створити систему антикризового управління, що орієнтована на раннє попередження та реагування щодо фінансової кризи. На практиці реалізацію антикризового управління необхідно проводити у три етапи:

1) організація постійного моніторингу за внутрішнім та зовнішнім середовищем, виявлення можливих причин та факторів, що здатні спричинити кризу на підприємстві;

2) прогнозування виникнення та розвитку кризи на основі моніторингових даних;

3) розробка превентивних заходів зі зниження вірогідності розвитку кризових явищ на підприємстві. При цьому основними напрямами останніх є управління активами, капіталом, грошовими потоками, інвестиціями, маркетинговою діяльністю, податковими платежами та фінансовими ризиками.

Розглянемо етапи активного розвитку фінансової кризи на підприємстві.

Перший етап охоплює передкризовий фінансовий стан підприємства. Саме тут відбувається зародження початкової стадії фінансової кризи, якій притаманна криза ліквідності та перші прояви неплатоспроможності. Із переходом на другий етап накопичуються ранні ознаки фінансової кризи: ліквідності – на стадії розгортання, платоспроможності – на стадії наростання, прибутковості – на стадії зародження.

Третій етап характеризується поглибленням стану фінансової кризи та зародженням банкрутства. Взаємозв'язок між настанням кризи ліквідності, розгортанням кризи платоспроможності, наростанням кризи прибутковості та зародженням загрози втрати фінансової стійкості виявляється у низькому рівні мобільності активів, за якого, по-перше, не забезпечується покриття поточних зобов'язань, чим обумовлюється їх зростання в цілому і суми простроченої заборгованості; по-друге, відбувається зниження ефективності використання оборотних коштів, що впливає на уповільнення росту прибутку та появу збитків, які стають основою зменшення вартості власного капіталу через скорочення суми нерозподіленого прибутку [1].

Стрімкий розвиток фінансової кризи проходить на четвертому етапі, на якому за участю фактору вертикального спаду відбувається настання неплатоспроможності, що провокує розгортання кризи прибутковості та наростання загрози втрати фінансової стійкості. Саме це призводить до виникнення боргових зобов'язань перед кредиторами. Отже, правомірно можна стверджувати, що на даному етапі інститут банкрутства як юридичний механізм має підстави для взяття під контроль подальше функціонування підприємства-боржника. Пік розвитку фінансової кризи – це стадія настання банкрутства, якій відповідає повна втрата фінансової стійкості, яка характеризується відсутністю на підприємстві чистих активів. Це означає, що в розпорядженні боржника знаходиться майно в обсязі, недостатньому для задоволення всіх вимог кредиторів.

Від глибини та швидкості розвитку кризових процесів залежить підбір відповідного інструментарію антикризового управління. Реалізація адекватних заходів на початкових стадіях кризового розвитку дасть змогу зберегти внутрішній потенціал підприємства, мобілізація якого за допомогою санаційних інструментів створить основу для недопущення стадії настання банкрутства.

Низка вітчизняних та зарубіжних авторів виділяють два основних види антикризових стратегій [2, с. 516; 3, с. 316; 4, с. 155–158]:

– захисну (вона базується на проведенні ресурсозберігаючих заходів, основою яких є скорочення всіх витрат, у тому числі і на персонал, виявлення внутрішніх резервів, відмова від освоєння нових ринків, зміцнення дисципліни, узгодження справ із кредиторами);

– наступальну (має реформаторський характер, направлений на диверсифікацію операційної та інвестиційної діяльності підприємства для забезпечення притоку грошових коштів ззовні та за рахунок зростання ефективності господарської діяльності).

Захисна стратегія орієнтована на пом'якшення часового обмеження антикризового процесу та отримання додаткового часу для проведення більш дієвих заходів та нормалізації становища, тому її розробка буде доцільною на початкових стадіях життєвого циклу підприємства: виникнення та становлення.

Вибір наступальної стратегії буде раціональним у разі наявності часу для здійснення активних антикризових заходів на основі накопичених внутрішніх ресурсів. При цьому використання зовнішньої фінансової допомоги спрямовується на розширення виробничого, маркетингового, інвестиційного потенціалу, зміцнення фінансового та кадрового потенціалу. Особливість наступальної стратегії виявляється в тому, що вона забезпечує досягнення стійкого ефекту фінансового оздоровлення шляхом реалізації мети прориву.

Українські підприємства доцільно оздоровлювати антикризовими заходами в рамках наступальної стратегії.

І. Фінансові заходи:

– фінансування активів за рахунок зобов'язань, що мають адекватні строки платежу;

– уникнення значних боргових зобов'язань;

– відмова від збиткових підрозділів чи обладнання;

– управління активами з досягненням максимального прибутку за мінімального ризику;

– факторинг;

– розподіл у часі та продовження строків погашення боргових зобов'язань;

– забезпечення буфера безпеки між фактичним станом грошових коштів та його відповідністю вимогам у зв'язку з договорами про надання комерційного кредиту;

– мінімізація негативного впливу інфляції та спаду на діяльність компанії;

– отримання нових позик, кредитів або гарантій на умовах довгострокового використання;

– проведення прискореної амортизації за окремими об'єктами активної частини основних фондів із метою забезпечення новітнього рівня виробничо-технічної бази;

– здійснення ефективної емісійної політики за рахунок додаткової емісії акцій (або залучення додаткового (пайового) капіталу);

– зниження дивідендних виплат;

– здійснення інвестицій із метою модернізації виробництва;

– інвестування переважно у багатоцільові, а не спеціалізовані активи, оскільки з ними пов'язано менше ризику;

– наявність різних варіантів проектів, які суттєво впливають на діяльність підприємства;

– уникнення переходу від трудомісткого до капіталомісткого бізнесу, оскільки останній має великий операційний ризик;

– інвестиції: залучення коштів інвесторів на умовах дольової участі у статутному капіталі для модернізації виробничої техніко-технологічної бази.

II. Нефінансові заходи:

– постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища;

– забезпечення гнучкості структури управління;

– створення нових організаційних форм (стратегічних альянсів, корпорацій, дочірніх підприємств);

– просторова диференціація (розвиток нових внутрішніх і зовнішніх ринків);

– продуктова диференціація (розвиток нових продуктів, модифікація старих продуктів);

– упровадження виробничого обладнання, яке мінімально піддається впливу циклічності бізнесу і випускає продукцію, що має стабільний попит;

– удосконалення аналізу фінансово-господарської діяльності;

– зменшення частки довгострокових із фіксованими платежами контрактів із покупця¬ми та замість цього включення в контракти статей, що регулюють проблеми інфляції, умови розрахунку, зміни вартості енерговитрат чи інших ресурсів;

– розробка та впровадження системи маркетингового планування;

– пошук нових ринків і нових партнерів;

– розширення асортименту та підвищення якості продукції;

– удосконалення системи оплати праці з метою підвищення мотивації робітників;

– гнучка реакція на зміни техніки та технології.

У сучасному економічному світі ефективним інструментом у рамках захисної стратегії на стадії спаду активності діяльності підприємства є корпоративна реструктуризація. Злиття підприємств передбачає об'єднання підприємства-боржника з іншим фінансово стійким підприємством, здійснене в рамках антимонопольного законодавства. У такий спосіб досягається ефект «синергізму», який полягає у тому, що зростає сукупна ринкова вартість активів новоствореного суб'єкта господарювання за рахунок появи можливості більш ефективного використання об'єднаного фінансового потенціалу, взаємодоповнення технологій та номенклатури випуску продукції, можливості зниження рівня операційних витрат, економії на вирішенні проблеми освоєння нових ринків збуту. Внаслідок злиття зберігаються робочі місця та виробнича направленість підприємства-боржника, але він утрачає статус юридичної особи.

Поглинання як реструктуризаційна форма санації здійснюється шляхом придбання підприємства-боржника підприємством-санатором. Підприємство-санатор може придбати цілісний майновий комплекс. Підприємство, що санується, під час поглинання зазвичай утрачає свій самостійний статус, хоча як юридична особа може зберегтися у вигляді дочірнього підприємства.

Висновки. Таким чином, кожне оздоровлення підприємства є унікальним. Подолання фінансової кризи передбачає цільовий вибір найбільш ефективних стратегій, необхідних для кожного конкретного підприємства. Формування оздоровчих процедур розпочинається із визначення виду санаційної стратегії залежно від етапу життєвого циклу підприємства: захисної, наступальної або часткового їх поєднання. Мета санації формулюється відповідно до глибини розвитку фінансової кризи. Шляхами досягнення визначеної мети антикризової політики обирається комплекс реструктуризаційних заходів відповідно до антикризової стратегії та стадії життєвого циклу підприємства.

Практична реалізація системи має універсальний характер і разом із тим є досить гнучкою. Це дає змогу адаптувати її в умовах конкретного підприємства з метою піднесення системи управління на якісно новий рівень, що забезпечуватиме передбачуваний розвиток діяльності і запобігатиме внутрішнім деструктивним процесам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Погріщук Г.Б. Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві / Г.Б. Погріщук, С.В. Присяжнюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.economyandsociety.in.ua.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 528 с.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
4. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент : [учеб. пособ.] / Н.В. Родионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.

УДК 336.322:1

Проць Н.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СУТНІСТЬ ТА ФІСКАЛЬНА РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ТА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

ESSENCE AND FISCAL ROLE OF LOCAL TAXES IN RESTRUCTURING OF BUDGET AND TAX LEGISLATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність місцевих податків та зборів, досліджено роль у фінансовому забезпечені органів місцевого самоврядування. Проведений аналіз довів, що фіскальна функція місцевих податків і зборів має другорядне значення. Основними бюджетоутворюючими місцевими податками в Україні стали єдиний податок та плата за землю. Запропоновано способи удосконалення системи місцевого оподаткування шляхом оптимізації кількісного та якісного складу місцевих податків та віднесення до майнового податку доходів від продажу об'єктів майна і майнових прав, частини доходів від операцій з майном, доходів від надання майна в лізинг, оренду, доходів від успадкованого чи отриманого у дарунок майна, забезпечення удосконалення системи адміністрування майнового податку.

Ключові слова: місцеві податки та збори, місцевий бюджет, органи місцевого самоврядування, місцеве оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность местных налогов и сборов, исследована их роль в финансовом обеспечении органов местного самоуправления. Проведенный анализ доказал, что фискальная функция местных налогов и сборов имеет второстепенное значение. Основным бюджетообразующими местными налогами в Украине стали единый налог и плата за землю. Предложены способы совершенствования системы местного налогообложения путем оптимизации количественного и качественного состава местных налогов и отнесения к имущественному налогу доходов от продажи объектов имущества и имущественных прав, части доходов от операций с имуществом, доходов от предоставления имущества в лизинг, аренду, доходов от унаследованного или полученного в дар имущества, обеспечение совершенствования системы администрирования имущественного налога.

Ключевые слова: местные налоги и сборы, местный бюджет, органы местного самоуправления, местное налогообложение.

ANNOTATION

The essence of local taxes and fees was defined, investigated the role of financially secured local governments. The analysis showed that the fiscal function of local taxes and fees has secondary importance. The main budget forming local taxes in Ukraine have become the single tax and land tax. Proposed directions improvement of the local taxation by optimizing the quantity and quality of local taxes and referring to the property tax income from sale of property and property rights, income from property operations, revenues from property lease, rent, income from inherited or received the gift of the property, ensuring the improvement of the system of administration property tax.

Key words: local taxes and fees, local budget, local governments, local taxation.

Постановка проблеми. Нині обраний Україною стратегічний курс на децентралізацію вимагає нових підходів до формування дохідної бази місцевих бюджетів та відповідного розвитку інституту місцевого оподаткування. Актуальним питанням на сьогодні є забезпечення максимального узгодження переліку повноважень місцевого самоврядування із закріпленим обсягом бюджетних ресурсів, оскільки їх невідповідність зумовлюватиме ризики невиконання функцій, зниження якості суспільних послуг на місцевому рівні. Прийняті протягом 2014–2015 рр. зміни до бюджетного та податкового законодавства передбачають визначення нової моделі фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, в контексті якої сформовано основні засади реформування бюджетно-податкової децентралізації. Важливу роль у забезпеченні фінансової незалежності місцевого самоврядування з усіх видів доходів відведено місцевим податкам та зборам. Тому питання розвитку системи місцевого оподаткування не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий доробок українських та зарубіжних вчених щодо формування інституту місцевого оподаткування становлять праці Т. Бондарук, В. Буряковського, В. Дем'яшина, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, М. Карліна, І. Луніної, А. Лучки, І. Майбурова, В. Опаріна, Ю. Пасічника, К. Павлюк, В. Письменного, Л. Тарангул, С. Юрія, А. Соколовської, Г. Старостенко, І. Ускова та багатьох інших дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій у сфері місцевих бюджетів, проблема формування власної фінансової бази за рахунок місцевих податків та зборів потребує удосконалення видів податків, їх об'єктів оподаткування, системи адміністрування.

Мета статті полягає у дослідженні фіскальної ролі місцевих податків та зборів в умовах реформування бюджетного та податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне завдання реформи місцевого оподаткування полягає у забезпеченні фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування, система місцевого оподаткування має відпові-

дати не лише інтересам органів місцевого самоврядування, але й інтересам населення територіальної громади. Як в економічній літературі, так і на практиці поширеним є погляд на місцеві податки як на другорядні елементи в системі оподаткування. За теорією обміну місцеві податки і збори необхідно розглядати як еквівалентну плату за вигоди, що забезпечують органи місцевого самоврядування [1, с. 37]. Такий підхід до їх сутності ґрунтується на гіпотезі Ч. Тібу, в основі якої сформований механізм «голосування ногами» (мотивацією переїзду до тієї чи іншої юрисдикції), внаслідок чого відбувається раціональний перерозподіл суспільних послуг на місцевому рівні. Відповідно до теорії поворотної послуги місцеві податки та збори слід розглядати як плату за послуги, котрі надають органи місцевого самоврядування населенню відповідної території [1, с. 10].

На думку І. Лопушинського, місцеві податки та збори – це обов'язкові платежі, суми яких, згідно із законодавством України, встановлюються органом місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці (села, селища, міста чи об'єднання сіл) та які зараховуються до її місцевого бюджету [2]. М. Черновська зазначає, що «місцеві податки та збори мають формувати в собі ту частину дохідної бази місцевих бюджетів, щодо якої центральні органи влади не мають жодних повноважень. Ці кошти повинні бути власністю місцевого самоврядування, на яке вони опираються при виконанні своїх завдань і функцій» [3].

Місцеві податки та збори є законодавчо встановленими обов'язковими платежами, які зараховуються до місцевих бюджетів відповідних територій. Органи місцевого самоврядування можуть диференціювати ставки податків у межах ставки, визначеної законом, надавати додаткові пільги окремим платникам, змінювати строки сплати. На відміну від загальнодержавних аналогів, місцеві податки і збори надходять лише до місцевих бюджетів, незначні за обсягом надходжень, їх сплата може бути періодичною або одноразовою, вони можуть мати цільове призначення (бути впровадженими на відшкодування витрат територіальних громад), тобто можна назвати такі ознаки: за адресністю, за роллю у формуванні бюджетів, за цільовим спрямуванням, за періодичністю сплати.

Місцеві податки та збори є специфічною формою суспільно-економічних відносин на місцевому рівні. В процесі формування доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків та зборів органи місцевого самоврядування повинні проводити таку бюджетну політику, яка би оптимально поєднувала інтереси політичних партій, платників податків та жителів територіальної громади. Причому прагнення органів місцевого самоврядування збільшити надходження місцевого бюджету не повинне знижувати зацікавленість в економічній діяльності з боку платників податків.

В основу місцевого оподаткування України покладено принципи Європейської хартії місцевого самоврядування (1985 р.), до якої в 1997 р. приєдналась Україна. Згідно зі ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони можуть встановлювати в межах закону [4].

Місцеві податки та збори є одними з найважливіших інститутів у системі місцевих фінансів [5, с. 45]. Зокрема, під інститутом місцевих податків і зборів ми розуміємо законодавчо закріплену групу правових норм, що регламентує порядок впровадження податкових платежів (міськими, селищними та сільськими радами), механізм їх справляння (в межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць) і зарахування до місцевих бюджетів для виконання повноважень у межах власної компетенції органів місцевого самоврядування [6].

В Україні до прийняття Податкового кодексу система справляння місцевих податків та зборів визначалася Законом України «Про систему оподаткування в Україні» та Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки та збори». З прийняттям 20 травня 1993 р. Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» фактично було встановлено 16 видів місцевих податків і зборів: два місцевих податки (комунальний податок, податок з реклами) та 14 зборів [7]. З введенням у дію Податкового кодексу (2010 р.) розпочинається новий етап розвитку місцевого оподаткування в Україні, а саме скасовано дванадцять неефективних з економічної і фіскальної точки зору місцевих податків і зборів; прийнято новий перелік місцевих податків і зборів, який передбачає два податки і три збори (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір), та два податки і два збори з 2015 р. (податок на майно; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір). Податок на майно з 2015 р. об'єднав три податки:

1) податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними та фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості; під оподаткування у 2015 р. потрапляє 348 895 об'єктів (квартири, будинки) за ставкою до 2% МЗП за 1 кв. м. площі нерухомого майна та встановлюється місцевими радами;

2) земельний податок та орендна плата, що справляються з юридичних та фізичних осіб (органам місцевого самоврядування надано право самостійно встановлювати ставки плати за землю та пільги щодо земельного податку в межах максимально встановлених розмірів);

3) транспортний податок з юридичних та фізичних осіб, яким з 2015 р. оподатковуються

легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3 000 куб. см. за ставкою 25 000 грн. на рік за автомобіль; за даними ДФС кількість автомобілів, які підлягають оподаткуванню, складає 15 888 одиниць [10, с. 33].

З 2011 р. до групи місцевих податків і зборів також включено єдиний податок, обсяг доходів та ставки якого збільшувалися (максимальні ставки були в 2012 р.: 7% з ПДВ або 10% без ПДВ для підприємців з річним оборотом до 20 млн. грн.). Єдиний податок використовувався підприємцями для зменшення навантаження на фонд оплати праці та оптимізації оподаткування через дроблення бізнесу. В результаті надходження від єдиного податку збільшилися.

Установлення і скасування податків та зборів, а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до Податкового кодексу сільськими, селищними, міськими радами та радами об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад у межах їх повноважень, визначених Конституцією України та законами України [8]. Встановлення місцевих податків та зборів, не передбачених Податковим кодексом, забороняється. Зарахування місцевих податків та зборів до відповідних місцевих бюджетів здійснюється відповідно до Бюджетного кодексу України, а саме до доходів загального фонду бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, міст Києва та Севастополя, бюджетів об'єднаних територіальних громад, міст районного значення, сільських, селищних бюджетів [9].

Безперечно, місцеві податки та збори є регулятором перерозподілу ВВП у країні, вони впливають як на економічні та соціальні процеси в регіонах, так і на рівень фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Фіскальна роль місцевих податків та зборів полягає у формуванні фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Важливим критерієм оцінки фіскального аспекту місцевих податків і зборів є тенденція (її визначають як відношення суми зібраних

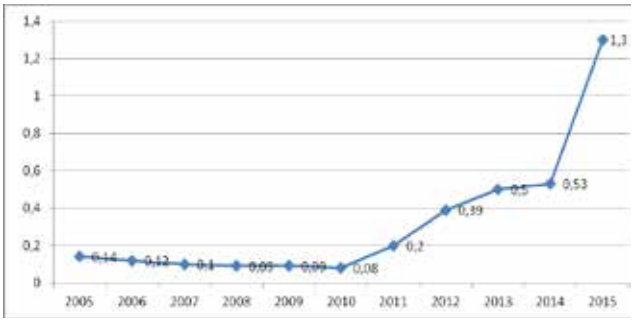

Рис.1. Питома вага місцевих податків і зборів у ВВП за 2005–2015 рр.,%

податків до зміни ВВП). Показник питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів характеризують фінансову незалежність та автономію місцевого самоврядування.

Протягом останніх років спостерігається значне відставання обсягу надходжень місцевих податків і зборів від темпів приросту ВВП. За оцінкою Міністерства фінансів України частка місцевих податків та зборів у ВВП збільшилась від 0,14% у 2005 р. до 1,3% у 2015 р., що свідчить про позитив змін системи місцевого оподаткування з 2011 р., однак це не дає змогу реально впливати на фінансовий стан територіальних громад.

У 2009–2015 рр. надходження місцевих податків і зборів у загальному обсязі збільшилися з 808,6 млн. грн. (2009 р.) до 8 055,6 млн. грн. (2014 р.), до 27 млрд. грн. (2015 р.), а їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів збільшилася з 1,1% до 22,4% відповідно (табл. 1).

Зміни податкового законодавства у сфері місцевого оподаткування сприяли підвищенню питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів, а саме за рахунок включення до їх складу єдиного податку, який становив 92% загального обсягу місцевих податків, податку на нерухоме майно – 0,56%, збору за припаркування транспортних засобів – 0,76%, туристичного збору – 0,31%. Отже, найвагомішим серед місцевих податків і зборів став єдиний податок, якого у 2013 р. надійшло

Таблиця 1

Показники фіскального аспекту місцевих податків та зборів у 2009–2015 рр.*,%

Назва показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податкові надходження	83,2	83,9	84,5	85,2	86,8	86,4	79,5
Податок на доходи фізичних осіб	62,6	63,4	62,5	60,6	61,4	61,9	52,1
Плата за землю	11,8	11,8	12,4	12,5	12,2	11,9	–
Місцеві податки і збори	1,1	1,0	2,9	5,4	7,0	8,0	22,4
Єдиний податок	2,5	2,4	2,3	4,8	6,3	7,3	–
Інші податкові надходження	7,7	7,7	6,7	6,7	6,2	4,6	5,0
Неподаткові надходження	10,9	10,9	12,4	12,5	11,5	12,1	18,5
Доходи від операцій з капіталом	3,7	3,2	2,1	1,7	1,3	1,1	1,5
Цільові фонди	2,2	2,0	1,0	0,6	0,4	0,4	0,4
Надходження від зарубіжних країн та міжнародних організацій							0,1

** Складено автором на основі Щомісячного моніторингу основних індикаторів бюджетної системи України [15].*

6,6 млрд. грн., що у 1,4 рази більше за обсяги надходжень 2012 р., річний план перевиконано на 15,6%, або на 0,9 млрд. грн. Таке зростання відбулося переважно через збільшення кількості фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва. Протягом 2015 р. до місцевих бюджетів надходження плати за землю з фізичних осіб склали 1,86 млрд. грн., що на 370,9 млн. грн., або на 24,9%, більше, ніж за 2014 р., зокрема земельного податку надійшло 501,1 млн. грн., орендної плати – 1 357,7 млн. грн.; плати за землю з юридичних осіб – 13,0 млрд. грн., що на 2,4 млрд. грн. більше, ніж у 2014 р.; транспортного податку – 434 млн. грн., або 101,5% від доведеного індикативного показника; місцевих зборів (збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір) – 97,4 млн. грн., що на 10,9 млн. грн. більше, ніж у 2014 р.; єдиного податку з юридичних осіб – 4,3 млрд. грн., що на 2,2 млрд. грн. більше, ніж у 2014 р.

На надходження до місцевих бюджетів значною мірою вплинуло те, що у 2015 р. плату за землю віднесено до місцевих податків і зборів, сільськогосподарських товаровиробників виділено в окрему групу платників (четверту групу) єдиного податку, для платників єдиного податку третьої групи зменшено ставки єдиного податку. Загалом наведені дані свідчать про підвищення фіскальної ролі місцевих податків та зборів у наповненні місцевих бюджетів: збільшилися як обсяг, так і питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів.

Прийняті зміни до бюджетного законодавства передбачають визначення нової моделі системи місцевого оподаткування, в основу якої покладено принципи бюджетно-податкової децентралізації. Основним досягненням Податкового кодексу України у сфері місцевого оподаткування є впровадження податку на майно, що має підвищити забезпеченість органів місцевого самоврядування фінансовими ресурсами; сприятиме детінізації майнових відносин через встановлення реальних власників.

Розглянемо стан виконання надходжень від податку на нерухоме майно у розрізі адміністративно-територіальних одиниць України. У 2015 р. надходжень до місцевих бюджетів від податку на нерухоме майно склали 745,7 млн. грн., що на 700,8 млн. грн. більше, ніж за 2014 р., з них 25% податку надійшло до бюджету міста Києва, по 8–9% – до бюджетів Харківської, Одеської, Київської областей, 6,3% – до місцевих бюджетів Дніпропетровської області, 5,9% – Львівської області, у 16 місцевих бюджетах областей надходження склали 1–4%, менше 1% цього податку надійшло до місцевих бюджетів Кіровоградської, Луганської, Чернігівської областей. Відповідно до Податкового кодексу України сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування (ст. 266.4.1), та встановлювати ставку податку у розмірі до 2% від мінімальної заробітної плати (на 1 січня податкового року) (ст. 266.5.1) за 1 кв. м бази оподаткування. Тобто обсяг надходжень залежить від рішень, прийнятих органами місцевого самоврядування, щодо визначення ставок бази оподаткування. Наприклад, міські ради міст Рівного, Луцька, Кіровограда на 2015 р. затвердили ставку податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в розмірі 0,5% мінімальної заробітної плати за кв. м; у Полтаві, Черкасах, Хмельницькому, Миколаєві – 1,0%; у Вінниці – 1,5%; у Житомирі та Харкові – 2%. У багатьох обласних центрах України неоподаткована площа нерухомості більша за ту, яка зазначена в Податковому кодексі України (60 кв. м – для квартир; 120 кв. м – для житлових будинків). Наприклад, у м. Черкаси вона становила 120 кв. м для квартир та 250 кв. м для житлових будинків; у Дніпропетровську – відповідно 85 та 200 кв. м. [11, с. 21]. Однак недоліком оподаткування нерухомості є те, що розмір податку не залежить від вартості об'єкта, що суперечить практиці зарубіжних країн. Тому вважаємо, що необхідно внести поправки в систему оподаткування нерухомості в напрямі зміни бази оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, та визначення ставки податку залежно від рівня соціально-економічного розвитку території, статусу адміністративно-територіальної одиниці.

На відміну від України, податки на майно є основою фінансування суспільних благ, які надають органи місцевого самоврядування зарубіжних країн. Зокрема, частка майнових податків у загальних доходах місцевих бюджетів Канади в середньому складає 40%, в США – 60%, в Австралії, Ірландії, Великобританії – майже 100%, незначну частку цих податків мають доходи місцевих бюджетів Норвегії (до 5%), а також Швейцарії та Чехії (до 3%) [12, с. 557]. За визначенням відомих вчених в галузі оподаткування І. Майбурова та А. Соколовської, податки на майно (майнові) – це податки, що сплачують юридичні та фізичні особи по факту володіння ними певним майном або з проведення операцій з його продажу (купівлі) [13, с. 154]. Податок на майно ґрунтується на праві власності на рухоме та нерухоме майно [14, с. 148]. Відповідно до класифікації податків за об'єктом оподаткування підсистема майнового оподаткування включає різні групи майнових податків: 1) податки на окремі види майна (оподаткування нерухомості, землі, транспорту тощо); 2) чистий податок на майно (оподаткування персональних активів (нерухомості, землі, транспортних засобів (включаючи приватні літаки, яхти), акцій, облігацій, зберігання, дорогоцінностей тощо за вирахуванням зобов'язань по цим активам); 3) податки на передачу прав власності на майно (оподаткування майна, що переходить у спадок або дарування); 4) податки на приріст капіталу (податок на доходи від реалізації активів). В багатьох зарубіжних країнах та в Україні податки другої (за

виключенням землі, нерухомості та транспорту), третьої та четвертої груп входять в базу оподаткування податку на доходи фізичних осіб.

Таким чином, з метою удосконалення та розширення бази місцевого оподаткування перспективними напрямами є:

1) віднесення до майнового податку доходів від продажу об'єктів майна і майнових прав; частини доходів від операцій з майном; доходів від надання майна в лізинг, оренди або суборенди (строкове володіння та / або користування); доходів від успадкованого чи отриманого у дарунок майна;

2) забезпечення удосконалення системи адміністрування майнового податку шляхом формування повноцінного земельного кадастру та проведення грошової оцінки (переоцінки) земель у населених пунктах та за їх межами з урахуванням ринкового фактору; завершення формування державного реєстру речових прав на нерухоме майно та удосконалення механізму оподаткування шляхом врахування реальної вартості нерухомого майна; розробки та реалізації програми з роботи з громадськістю з метою роз'яснення переваг введення податку на нерухоме майно та механізму формування і справляння цього податку.

Отже, протягом останніх років зміни податкового та бюджетного законодавства в напрямі збільшення обсягів доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків та зборів були проведені з використанням таких методів, як ліквідація неефективних податків і введення нових; розширення об'єктів оподаткування; зміна податкових ставок; розширення кола платників податків; перегрупування податків (переведення загальнодержавних податків (єдиного податку та плати за землю)) на місцевий рівень.

Вивчаючи досвід зарубіжних держав, слід відзначити те, що немає універсальної моделі формування системи місцевого оподаткування, проте успішним в Європі є приклад Польщі. За чинним законодавством Польщі місцеві податки та збори включають податок на транспортні засоби, податок на нерухомість, сільськогосподарський податок, лісовий податок, ринковий збір, оздоровчий збір, збір з реклами, плату за утримання собак [12]. Згідно з Законом Чеської національної ради «Місцеві платежі» від 13 грудня 1990 р. № 565/1990 муніципалітети можуть збирати такі місцеві податки: плата за собак, плата за лікувально-курортне або рекреаційне перебування, плата за використання громадських просторів, збір для участі у прийомі, плата за проживання, збір за дозвіл на керування автомобілем в окремих районах, плата за експлуатацію системи збору, сортування, транспортування та утилізації побутових відходів, плата за приєднання нової будівлі до централізованих систем водопостачання і каналізації.

Висновки. Отже, реформування податкового законодавства України внесло значні корективи у систему місцевого оподаткування. Проведений аналіз довів, що фіскальна функція місцевих податків і зборів має другорядне значення. Основними бюджетоутворюючими місцевими податками в Україні стали єдиний податок та плата за землю. Однак недоліками системи місцевого оподаткування є незначна фіскальна значущість місцевих податків та зборів, відсутність законодавчих основ функціонування системи самооподаткування, відсутність системи цільового місцевого оподаткування.

Тому, враховуючи досвід зарубіжних країн, для посилення фіскальної значущості місцевих податків і зборів в частині формування дохідної бази місцевих бюджетів, слід оптимізувати їх кількісний і якісних склад та на законодавчому рівні дозволити органам місцевої влади впроваджувати такі місцеві податки та збори: податок за розміщення грального бізнесу; податок з реклами за розміщені рекламні щити або рекламні пристрої; податок на транспортні засоби (вантажівки та трактори з максимальною масою понад 3,5 тон; причепи та напівпричепи, які разом з транспортним засобом мають допустиму загальну масу 7 тонн і вище; автобуси); збір за паркування автотранспорту на прибудинкових територіях у темну добу [16, с. 191]; збір за огородження прибудинкових територій чи житлових будинків; цільовий збір за експлуатацію системи вивозу, сортування, транспортування та утилізації побутових відходів; цільовий збір на охорону довкілля, впорядкування парків і кладовищ [17, с. 137]. Наведений перелік можливих надходжень місцевих податків та зборів буде сприяти збільшенню дохідної частини місцевих бюджетів, що знайде своє відображення у розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Письменний В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України : [монографія] / В. Письменний. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», 2011. – 196 с.
2. Лопушинський І. Місцеві податки і збори: стан та перспективи зростання / І. Лопушинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:R3IAe3SDUJ:www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Tavnv/2009_63_2/63_2_25.pdf+site:www.nbuv.gov.ua.
3. Черновська М. Виникнення та розвиток місцевого оподаткування / М. Чернявська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:EoAmos3ZG-wJ:www.nbuv.gov.ua/ejournals/znpnudps/2009_1/pdf/09cmmolt.pdf+site:www.nbuv.gov.ua.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
5. Місцеві фінанси : [підручник] / за ред. О. Кириленко. – К. : Знання, 2007.– 677 с.
6. Тараненко В. Оцінка фіскальної ефективності місцевого самоврядування у Дніпропетровській області / В. Тараненко, Н. Шевченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2361.

7. Про місцеві податки і збори : Декрет Кабінету Міністрів України // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
8. Податковий кодекс України від 12 грудня 2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
9. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456.
10. Власюк О. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні / О. Власюк. – К. : НІСД, 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhbudzhetni_vidnosunu.
11. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наукова доповідь / за ред. І. Луніної ; НАН України, ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2016. – 70 с.
12. Podatki i opłaty lokalne / Ministerstwo Finansów [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finanse.mf.gov.pl/podatki-i-oplaty-lokalne.
13. Майбуров И. Теория налогообложения. Продвинутый курс: для магистрантов / И. Майбуров, А. Соколовская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. –591 с.
14. Вишневська Н. Бюджетна політика: регіональний аспект : [монографія] / Н. Вишневська – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2007.– 244 с.
15. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/news/463.
16. Фінансовий потенціал регіону: механізм формування та використання : [монографія] / НАН України. Інститут регіональних досліджень ; за наук. ред. М. Козоріз. – Львів, 2012. – 307 с.
17. Лучка А. Актуальні проблеми забезпечення самостійності органів місцевого самоврядування в питаннях формування дохідної частини місцевих бюджетів / А. Лучка // Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і суспільних трансформацій : [монографія] / за ред. О. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ ; «Економічна думка», 2008. – 375 с.

УДК 336.64

Стефанів І.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ENTERPRISE 'S FINANCIAL POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті окреслені основні принципи, методи реалізації фінансової політики підприємства. Увага концентрується на базових аспектах ефективності матеріалізації довготермінових планів суб'єктів господарювання. Сформовані критерії результативності процесів реалізації складових фінансової політики. Запропоновані механізми удосконалення системи управління фінансовими та матеріальними ресурсами.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, фінансовий механізм, фінансова політика, ефективність.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначены основные принципы, методы реализации финансовой политики предприятия. Внимание концентрируется на базовых аспектах эффективности материализации долгосрочных планов субъектов хозяйствования. Сформированы критерии результативности процессов реализации составных финансовой политики. Предложены механизмы совершенствования системы управления финансовыми и материальными ресурсами.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, финансовый механизм, финансовая политика, эффективность.

ANNOTATION

In the article, the basic principles and methods of implementation of enterprise's financial policy are suggested. Attention is focused on the aspects of the realization of long-term plans for economic entities. Performance criteria of implementation the main goals have established. Mechanisms for improving the management of financial and material resources are proposed.

Keywords: finance, financial resources, the financial mechanism, financial policy, efficiency.

Постановка проблеми. Процеси формування сталого економічного середовища в Україні є неможливими без удосконалення фінансової його складової, значне місце в якій відводиться фінансово-інвестиційним аспектам функціонування суб'єктів господарювання. Стабільність господарської діяльності, здатність швидко пристосовуватися до постійних змін, вміння користатися сучасними технологіями та власними перевагами на ринку – усе це потребує постійного удосконалення системи фінансового регулювання господарських процесів. Загалом, успіх господарських починань обумовлюється рівнем інформаційного та ресурсного забезпечення, методологічна основа управління яким постійно зазнає змін. А звідси, ефективно організовані фінанси здатні значно підвищити шанси суб'єкта господарювання на успіх у процесі реалізації власного потенціалу, підвищуючи результативність своєї діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій. Основні аспекти процесів формування і реалізації фінансової політики віднайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Бланка І.А., Брігхема Є.Ф., Коробова М.Я., Стоянової Є.С., Холт Р.Н. та інших. Сучасними науковцями сформовані основні принципи процесів формування і реалізації складових фінансової політики. Проте, ще і до сьогодні, не існує чітких критеріїв її ефективності.

Мета статті полягає в дослідженні основних аспектів та формуванні критеріїв ефективності процесів реалізації фінансової політики суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу. Важливою умовою інтенсифікації розвитку економічної системи України є активізація фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, що може бути реалізовано за рахунок удосконалення процесів управління капіталом та вибору пріоритетних напрямків функціонування у фінансово-інвестиційній сфері та матеріальному виробництві. При цьому, постійний пошук найбільш оптимальних методик забезпечення виробників ресурсами, диверсифікації їх джерел та реалізація новітніх методів їх використання гарантує їм швидкий розвиток, високий рівень оборотності капіталу, прибутковості, ліквідності активів. За таких умов утворюється виробничий та інформаційний потенціал, формуються конкурентні переваги виробника на ринках товарів та послуг.

На жаль, сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки свідчать про те, що значна кількість підприємств та організацій функціонує в умовах постійної невизначеності, нестачі фінансових і матеріальних ресурсів. Окрім того, відсутність сталої законодавчої системи, науково обґрунтованих довготермінових планів розвитку, чітко сформованої власної політики не дає їм змоги швидко розвиватися, спрямовуючи зусилля на нормалізацію структури власного капіталу, підвищуючи ефективність його управління. При цьому, під нормалізованою структурою активів варто розуміти таку, за якої суб'єкт господарювання забезпечує оптимальний обсяг витрат на заплановану величину доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності без наявності жодних необґрунтованих операційних втрат.

Варто зазначити, що сучасна практика фінансово-господарської діяльності містить значну кількість недоліків у процесах запроваджен-

ня новітніх інформаційних систем з управління активами, що призводить до зниження ефективності їхнього формування та використання. Проблема знаходиться у сфері вибору найбільш продуктивних механізмів управління капіталом. А звідси, перед суб'єктами господарювання постають два питання: як підібрати найбільш прийнятні в певних умовах методи управління активами та яким чином ресурси повинні бути інвестовані, щоб гарантувати прийнятний рівень економічної ефективності, враховуючи те, що величина прибутковості суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки вдало він функціонує на ринку товарів та послуг, ефективно використовує наявні механізми з управління ресурсами. Отже, системи удосконалення кругообігу активів і є тим фактором, що здатен підвищити результативність фінансової діяльності підприємств, оптимізувати його прибутковість, мінімізувати ризики.

Процес реалізації основних цілей фінансової політики суб'єкта господарювання здійснюється через матеріальну підсистему підприємства. При цьому, від того, як організоване управління матеріальними ресурсами і фінансами, залежить в якій мірі і як швидко підприємство отримає запланований результат. Увесь життєвий цикл компанії супроводжуються періодами, у яких дефіцит ресурсів чергується з їх надлишком, а поточна їх вартість визначає те, які саме активи використовуватимуться у процесах відтворення[1]. Якщо ціна зовнішніх ресурсів, за умов дефіциту власних, є такою, що різко знижує величину прибутку, то підприємство не спроможне покрити поточні операційні розриви у фінансуванні товарно-матеріальних потоків. Така ситуація призводить до сповільнення оборотності активів, погіршання кінцевих результатів функціонування, а отже і до зниження загального рівня ефективності фінансово-господарської діяльності. Тоді, виробник змушений оперативно реагувати на поточні зміни у операційних планах, проводячи реструктуризацію активів у обороті, збільшуючи їх вартість та знижуючи рівень ліквідності. Як правило, будь-які зміни у структурі ресурсного обороту призводять до зниження планового рівня доходності виробничого циклу. При цьому підприємство намагається притримуватися короткотермінових планів розвитку. За таких обставин поточна ефективність різко знижується, негативно впливаючи на загальний рівень продуктивності. Уся система управління ресурсами стає неоптимальною, напрацьований виробничий та інформаційний потенціал частково втрачається. Суб'єкт господарювання змушений у черговий раз вносити корективи у власну фінансову політику, використовуючи різноманітні методи контролю за факторами, що стримують процеси фінансово-господарської діяльності.

З іншої сторони, концентруючись на основних аспектах нормалізації системи управління активами підприємство стає менш вразливим на ринку, оптимізуючи власну прибутковість. Процес фінансування витрат здійснюється за рахунок організації фінансових потоків, що функціонально поєднані із стратегічними та тактичними цілями. При цьому варто дотримуватися одного із основних принципів господарської діяльності – погодження інтересів учасників економічних відносин, застосовуючи методики тривалого управління вартістю матеріальних та фінансових потоків. Саме цей метод дозволяє стабілізувати ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Складові фінансової політики матеріалізуються за допомогою ряду методів, що використовуються з метою утримання оптимального рівня прибутковості у тривалому періоді часу. При цьому оперативна та тактична робота підприємства повинна бути спрямованою на забезпечення раціоналізації фінансових, матеріальних, інформаційних та людських ресурсів. Вона формується за основі базових цілей розвитку та містить набір методів з їх реалізації за допомогою систем управління факторами виробництва, опосередковуючи процеси взаємовідносин з державою, іншими підприємствами та організаціями. При цьому максимальна увага приділяється питанням ефективності обороту капіталу, який у свою чергу за власним складом, натуральною формою та вартісними ознаками повинен корелювати із кінцевими результатами фінансово-господарської діяльності.

Основною ціллю функціонування суб'єкта господарювання є максимальна реалізація його потенціалу та, за його рахунок, досягнення оптимального рівня прибутковості та його утримання упродовж усього життєвого циклу. За таких обставин, фінансова політика повинна містити в собі чітко визначений список цілей та методів їхнього досягнення, перелік джерел фінансування поточних та капітальних витрат, сформовану методику оптимізації процесів формування та використання матеріальних і фінансових ресурсів, обґрунтовані критерії дієвості механізмів реалізації планів компанії, функціональні методи контролю за ефективністю реалізації окреслених цілей, критерії оцінювання досягнутих результатів. Використовуючи у процесі власної фінансової діяльності новітні методи управління капіталом, підприємство здатне повністю матеріалізувати власний потенціал із оптимальними витратами часу та ресурсів.

Процес розробки та матеріалізації фінансової політики починається із формування планів розвитку, оцінки інформаційних та ресурсних можливостей підприємств, аналізу здатності до підвищення ефективності управління факторами виробництва, оперативного маневрування, вибору оптимальної альтернативної вартості капіталу, темпів розвитку, і на цій основі створення плану дій з реалізації поставлених завдань. Спрямовуючи власні зусилля на оптимізацію витрат, суб'єкт господарювання використовує найбільш ефективну систему управління фінансами,

що містить можливості з коригування власної діяльності у випадку необхідності здійснення швидких змін. Якщо ж механізми управління ресурсами є неефективними, то це призводить до появи синергетичного ефекту у процесах нагромадження втрат. Помилкові рішення на помилковий результат породжують атрофовану систему з управління фінансами, суть якої зводиться не до реалізації стратегічних цілей суб'єкта господарювання, а до виправлення поточних помилок. Ресурси, що могли б бути спрямовані на реалізацію завдань підприємств, відволікаються і використовуються на процеси нормалізації. Витрати зростають, результат відтерміновується, ефективність знижуються. Окрім того, така форма управління фінансами, як правило, супроводжується збільшення збитків та зниженням рівня рентабельності. При цьому зростають виробничі витрати, уповільнюється виробничий цикл. Оскільки підприємство знижує ефективність власної діяльності, воно змушене корегувати власні довготермінові цілі, а отже і тактичні завдання його будуть змінюватися.

Тактичні аспекти реалізації стратегічних цілей є постійно змінними, оскільки суб'єкту господарювання доводиться функціонувати в умовах невизначеності, у середовищі, яке він не контролює. Однією із умов, що дозволяє підприємству стабілізувати власну діяльність за таких умов є дотримання основних принципів функціонування в ринковому середовищі: вчасність пристосування до постійних змін, диверсифікація виробництв, пошук нових напрямків реалізації власного потенціалу. За таких умов суб'єкту господарювання варто постійно слідкувати за рівнем віддачі капіталу, максимальною реалізацією власних переваг на ринку, контролюючи структуру власних інформаційних потоків, формуючи новий досвід, розробляючи інновації у системі управління активами, нарощуючи науково-виробничий потенціал, досягаючи основних фінансових цілей.

Процеси оптимізації системи управління капіталом є основним чинником зростання рентабельності виробництва. При цьому нормалізуються фінансові відносини із іншими суб'єктами господарювання, що позитивно впливає на платоспроможність та фінансову стійкість. Оборот капіталу розпочинається із акумуляції ресурсів, супроводжується їх розподілом та розміщенням. Перетворення фінансової частини оборотних активів у матеріальну функціонально пов'язують із плановою величиною прибутку, що слугує ресурсом нарощення економічного потенціалу компанії. Решта доходів використовується на нагромадження основних та оборотних активів, що є частиною системи стабілізації фінансово-господарської діяльності. За умов невизначеності, підприємства, зазвичай, концертують зусилля на оптимізації прибутковості в короткотермінових періодах часу, зберігаючи частину наднормативного прибутку у стабілізаційному фонді. Фінансовий менеджер, що спрямовує власну діяльність на зростання вартості активів повинен враховувати те, що номінальні системи з управління прибутковістю приносять мінімальний рівень рентабельності, оскільки поточна оборотність активів є нормалізованою. За таких обставин, варто реструктурувати процеси обороту ресурсів, забезпечуючи оптимальний рівень прибутковості для досягнення планових темпів розвитку.

Рис. 1. Результати реалізації фінансової політики підприємства

Практика свідчить, що сьогодні значна кількість вітчизняних підприємств має розбалансовану структуру активів, що знижує ефективність усієї діяльності. Погіршання якісних та вартісних характеристик виробничого циклу є причиною зниження прибутковості. Саме тому, з метою стабілізації основних характеристик виробничого циклу, виробники часто використовують кредиторську заборгованість. Усе це призводить до зниження рівня фінансової дисципліни, сприяє перегляду основних форм та методів взаємовідносин із постачальниками і покупцями, до зростання тривалості термінів розрахунків та ускладнює їх. Борги підприємства накопичуються, ускладнюючи процеси утримання прийнятного рівня прибутковості. Результатом є низький рівень ефективності функціонування. Якщо такий стан зберігається упродовж тривалого періоду часу, то підприємство втрачає ресурси, замінюючи якісні фактори виробництва на дешеві, знижуючи їх ліквідність.

До основних причин, що негативно впливають на процеси фінансування господарської діяльності можна віднести низький рівень фінансової та платіжної дисципліни, недосконалість податкового законодавства, неправильно сформовані пріоритети у використанні наявних ресурсів, невдало обрана чи реалізована політика з просування товарів на ринок, низький рівень ліквідності активів, неефективно сплановані та реалізовані процеси відтворення.

Науковцями сформована інформаційна система ідентифікації та усунення стримуючих факторів розвитку у процесах фінансування виробничого циклу. Її суть зводиться до наступного: спочатку розраховується потреба у фінансових ресурсах для фінансування наступного виробничого циклу, далі визначаються джерела фінансування, їх вартість, терміни оборотності, планові показники прибутковості, кінцевий рівень ліквідності активів в обороті. При цьому слід порівнювати альтернативну вартість зовнішніх та внутрішніх ресурсів, рівень їх доходності. Далі визначається, яка частка надлишкових ресурсів може бути капіталізована у виробничому циклі, а, яка виводиться із складу фінансових ресурсів. При цьому значну увагу приділяють вартості ресурсів в обороті з врахування того, що підприємство є зацікавленим у її стабілізації у тривалому періоді часу з одночасним збереженням якісних та кількісних ознак операційного циклу.

Використовуючи в обороті лише власні ресурси підприємства можуть знижувати собівартість продукції у короткотерміновому періоду часу, проте поточний капіталізований прибуток з обороту, у переважній більшості випадків, не спроможний забезпечити підприємству необхідний темп розвитку. Тоді використовується змішане фінансування, при чому процес його застосування має розпочинатися із розрахунку майбутньої альтернативної прибутковості використання кожного із джерел забезпечення витрат.

Загалом, важливими резервами підвищення ефективності системи управління активами є:

- оптимізація їх ліквідності;
- прискорення оборотності;
- удосконалення системи управління зовнішніми грошовими потоками;
- пошук можливостей збільшення ресурсовіддачі;
- удосконалення процесів виробництва.

Позапланова поточна потреба у грошових ресурсах може покриватися за рахунок кредитних ресурсів, що сприяє наповненню виробничих процесів оптимальним обсягом активів. Окрім того, суб'єкти господарювання практично постійно потребують довгих грошей для забезпечення процесу обігу необоротних активів, які однією із основних умов ефективності діяльності. Між процесами управління «короткими» та довгими грошима існує певна кореляція, суть якої зводиться до того, що один тип ресурсів сприяє відновленню іншого, забезпечуючи їх оборотність. Звідси, якщо суб'єкту господарювання вдасться чітко спрогнозувати, а далі і реалізувати плани з формування паритетів між «короткими» та «довгими» грошима, термінами, особливостями їхнього відтворення, то він буде здатен нормалізувати потоки фінансових ресурсів.

Усі інвестиційні процеси підприємств змінюють структуру факторів виробництва. В залежності від того, з яким рівнем ефективності вони здійснюються залежить те, якою мірою суб'єкт господарювання досягне поставлених цілей. Проте, рівень ефективності фінансово-господарських операцій прямо не впливає на реалізацію стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Якщо структура активів компанії функціонально, за результатами господарської діяльності, не пов'язана із основними її цілями, то підприємству доведеться затрачати більше часу для реалізації власних завдань. Суб'єкту господарювання варто слідкувати за тим, щоб будь-які інвестиції були б прибутковими, а процеси реінвестування отриманого доходу упродовж усього життєвого циклу стабілізували б рівень доходності інвестиційних операцій. Саме ця умова є основним фактором інвестиційної ефективності компаній.

В загальному, інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання – сукупність характерних його рис, що надають інвестору можливість використати переваги організації його діяльності [2]. Тут варто приймати до уваги те, що кошти надходять лише у ті сфери, які забезпечують наявність достатнього рівня прибутковості від їх інвестування.

До факторів, за якими визначають інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання відносять:

– здатність суб'єкта господарювання ставити цілі і досягати їх, матеріалізувати власний потенціал;

– вміння ефективно та функціонально формувати структуру факторів виробництва;

– утримувати високий рівень ліквідності активів компанії;

– розробляти методологічні основи реалізації інвестиційних та фінансових програм;

– забезпечувати ефективне управління фінансовими потоками компанії.

Процес реалізації фінансових планів суб'єкта господарювання здійснюється за рахунок функціонального та раціонального поєднання виробничих, інвестиційних процесів, гармонізації фінансових відносин. При цьому основними стратегічними цілями підприємства є: формування та утримання прийнятного рівня прибутковості, нормалізація фінансових відносин суб'єкта господарювання, стабілізація грошових та матеріальних потоків, оптимізація структури та підвищення ефективності процесів управління капіталом, пошук прийнятних методів управління ризиками, зростання дохідності фінансових та інвестиційних операцій, запровадження системи контролю за ефективністю управління ресурсами, нормалізація інформаційних процесів на підприємстві.

Оскільки результати майбутньої діяльності важко передбачити, а досягнути точних планових цифр іноді дуже важко, суб'єктам господарювання при формування планів важливо зосередитися на етапах реалізації фінансової політики, які можна сформувати у вигляді орієнтирів. У тому випадку коли досягається проміжний результат і його якісні та вартісні риси відповідають можливості початку наступного циклу, можна сказати що проміжна точка досягнута.

Існує ряд факторів, що стримують розвиток підприємств і процеси реалізації цілей їх фінансової політики. Це і особистісні, так і об'єктивні чинники, сила впливу яких є змінною. Якщо величина протидії зростає упродовж тривалого періоду часу, то підприємству варто провести реорганізацію власних зовнішніх зв'язків, що може спричинити втрату темпів власного розвитку у коротко- та середньостроковому періодах. При цьому часто використовують механізм диверсифікації процесів постачання та розрахунків. Загалом, за ефективної організації системи планування, величина поточних витрат збільшуватиметься лише до моменту нормалізації грошових та товарних потоків суб'єкта господарювання.

Іноді суб'єкти господарювання мають необхідність у формуванні такої структури капіталу, яка функціонально не пов'язана із основними їх завданнями. Це як правило необхідно для досягнення короткотермінових цілей. У цьому випадку їх терміни реалізації повинні бути мінімізовані, бо концентрація зусиль на короткотермінових планах стримуватиме розвиток підприємства. Методи управління часовими характеристиками процесів реалізації цілей фінансової політики можуть бути змінними, і залежать від того якою мірою суб'єкт господарювання здатен реалізувати власний потенціал. Якщо структура власного капіталу не є оптимальною, а можливості з її трансформації є обмеженими і суб'єкт господарювання не здатен ефективно розпоряджатися наявними ресурсами, то цілі відтермінують, тактика фінансового менеджменту змінюється, стратегічні цілі змінюють на тактичні у поточному періоді часу. За таких умов підприємство концентрує ресурси та акцентує увагу на підтриманні фінансової стійкості. Тоді загальна ефективність фінансово-господарської діяльності компанії суттєво знижується, що призводить до проблем із ліквідністю та платоспроможністю. Фінансові та виробничі цілі трансформуються, прибутковість «довгих грошей» знижується, уповільнюються процеси оборотності капіталу. За таких умов слід здійснювати пошук методів стабілізації економічної системи підприємства, забезпечувати процеси підбору більш раціональних методів досягнення сформованих завдань, утримуючи оптимальну величину прибутковості, накопичуючи досвід, реалізуючи власні переваги на ринку. Слід зазначити, що в даному випадку під оптимальною величиною прибутковості варто розуміти розрахункову, максимально можливу величину, яку підприємство здатне отримати і утримати упродовж тривалого періоду часу. Саме так стабілізується діяльність, формуються та накопичуються знання, реалізуються потенціал, досягаються позитивні ефекти у системі управління капіталом.

Висновки та пропозиції. Загалом, чітко сформована фінансова політика повинна охоплювати процеси розробки загальної концепції управління активами з метою підвищення прибутковості діяльності, нормалізації витрат підбору дієвих та прийнятних методів управління ризиками. Окрім того, вона повинна містити принципи та методи реалізації власного потенціалу суб'єкта господарювання, приймаючи до уваги особливості його функціонування із збереженням оптимального рівня ліквідності, платоспроможності та рентабельності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : Монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
2. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрям залучення інвестиційних ресурсів [Електронний ресурс] / Я. Є. Задорожна, Л. П. Дяченко. – Режим доступу: http://intkof.org.
3. Зубков С. О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.00.04 / С. О. Зубков. – Х., 2008. – 20 с.
4. Пігуль Н. Г. Дивідендна політика як складова сучасної моделі корпоративного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Н. Г. Пігуль. – Суми, 2002. – 19 с.
5. Нестерова С.В. Управління прибутком та дивідендна політика на підприємствах колективної форми власності в умовах переходу до ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.06.01 / С. В. Несторова. – Хмельницький, 1998. – 16 с.
6. Нікішина О. В. Формування соціально орієнтованої фі-

нансової політики в хлібопекарській промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / О. В. Нікішина. – Одеса., 2005. – 20 с.
7. Сторожук Т.М. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики / Т.М. Сторожук, Д.Є. Сторожук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/2011_1/pdf/11stniep.pdf.

УДК 336.717.061

Тисячна Ю.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ

MANAGEMENT OF BANK ASSETS AND LIABILITIES WITH APPLICATION OF MATRIX APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено методичне забезпечення щодо управління активами і пасивами банку із застосуванням матричного підходу, обґрунтовано етапи управління активами і пасивами банку із застосуванням даного підходу, що передбачає дотримання такої послідовності дій: формування інформаційного простору, визначення рентабельності активів банку, побудова інтегрального показника ліквідності банку, формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку, побудова матриці «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності», позиціонування банку в матриці. Показники, що утворюють матрицю, розмежовано на «високий», «середній», «низький» рівні з використанням теорії нечітких множин. Межі якісних рівнів визначено за помірними умовами побудови функцій приналежності. Відповідно до визначених рівнів виділено п'ять зон, які обумовлюють визначення вектору спрямування дій в вирішенні дилеми «прибутковість-ліквідність». Реалізація запропонованих етапів управління активами і пасивами банку на засадах матричного підходу допомагає визначити не тільки поточну позицію банку, але й слугує основою розробки необхідного комплексу заходів для її поліпшення або закріплення.

Ключові слова: активи і пасиви, ліквідність, рентабельність активів, якісні рівні, матриця, банк.

АННОТАЦИЯ

В статье разработано методическое обеспечение по управлению активами и пассивами банка с применением матричного подхода, обосновано этапы управления активами и пассивами банка с применением данного подхода, которые предполагают соблюдение такой последовательности действий: формирование информационного пространства, определение рентабельности активов банка, построение интегрального показателя ликвидности банка, формирования шкал качественных уровней рентабельности активов и интегрального показателя ликвидности банка, построение матрицы «рентабельность активов – интегральный показатель ликвидности», позиционирование банка в матрице. Показатели, которые образуют матрицу, разграничены на «высокий», «средний», «низкий» уровни с использованием теории нечетких множеств. Границы качественных уровней определено по умеренным условиям построения функций принадлежности. В соответствии с определенными уровнями выделено пять зон, которые обусловливают определение вектора направленности действий в решении дилеммы «доходность-ликвидность». Реализация предложенных этапов управления активами и пассивами банка на основе матричного подхода помогает определить не только текущую позицию банка, но и служит основой разработки необходимого комплекса мер по ее улучшению или закреплению.

Ключевые слова: активы и пассивы, ликвидность, рентабельность активов, качественные уровни, матрица, банк.

ANNOTATION

The paper substantiates methodological support for the management of assets and liabilities using the matrix approach, the stages of assets and liabilities of the bank using this approach that involves compliance with the following sequence: formation of information space, determine the profitability of of bank assets, building integral index of bank liquidity, formation of scales of quality levels of assets profitability and integral index of bank liquidity, building matrix "assets profitability – integral indicator of liquidity", positioning the bank in the matrix. Indicators that form a matrix demarcated on "high", "medium", "low" level with the use of fuzzy sets. The limits defined levels of quality at reasonable conditions for constructing membership functions. According to certain levels highlighted five areas that lead to the definition of the vector direction of action in solving the dilemma of "profitability-liquidity". Implementation of the proposed stages of assets and liabilities of the bank based on the matrix approach helps to identify not only the current position of the bank, but also serves as a basis for developing the required set of measures for its improvement or consolidation.

Keywords: assets and liabilities, liquidity, profitability of assets, quality level, matrix, bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні вітчизняна банківська система демонструє наявність суттєвої нестабільності та коливань основних показників функціонування. Активізація євроінтеграційних процесів, політичні зміни, посилення конкурентної боротьби, інфляційні коливання підвищують ризиковість банківської діяльності та невизначеність при прийнятті управлінських рішень. Оскільки основний напрям діяльності банківських установ пов'язаний з формуванням, розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів, то можна стверджувати, що від ефективності управління активами і пасивами банківських установ залежить стабільність їх функціонування та функціонування всієї банківської системи в цілому, що визначає управління активами і пасивами як пріоритетне завдання менеджменту банку та обумовлює необхідність розробки відповідного методичного забезпечення, покликаного вирішувати поставлені завдання із покращення фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики управління активами і пасивами банку присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених як В. Бансал, С. Бранович-Братанович, І. Волошин, Х. Грюнінг, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, Г. Карчева, С. Козьменко, Т. Кох, А. Кулакова, О. Лаврушин, І. Ларіонова, І. Мамонова, Дж.Ф. Маршалл, М. Поморіна, С. Прасолова, Л. Примостка, К. Редхед, П. Роуз, І. Сало, В. Севрук, Дж. Сінкі, Л. Хміль та ін. Віддаючи належене важливості та практичній значущості цих на-

працювань слід зазначити, що питання ефективного управління активами і пасивами банку потребують подальшого розроблення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сучасний стан вітчизняного банківського сектору свідчить про необхідність розробки дієвого методичного забезпечення в управлінні активами і пасивами банку, яке має відповідати як сучасним вимогам розвитку банківського ринку, так і внутрішнім потребам конкретної банківської установи. З цієї точки зору на увагу заслуговує матричний підхід до управління активами і пасивами банку, який можна застосовувати як на стратегічному, так і тактичному рівні, а варіативність вхідних параметрів, які обираються відповідно до управлінських завдань, забезпечує гнучкість процесу прийняття управлінських рішень. Різноспрямованість та універсальність використання даного підходу свідчить про його ефективність та результативність, що актуалізує його подальше дослідження, зокрема в контексті управління активами і пасивами банку, оскільки у науковій літературі цей аспект висвітлено недостатньо повно.

Виходячи з цього, метою статті є розробка методичного забезпечення щодо управління активами і пасивами банку із застосуванням матричного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління активами та пасивами банківських установ є головним елементом, який поєднує узгодження управлінських рішень й досягнення оптимальних пропорцій між обсягами та видами активних та пасивних операцій з метою оптимізації співвідношення між прибутковістю й рівнем банківських ризиків, що виникають в процесі управління [1], зокрема ризику ліквідності. Враховуючи складність та багатоаспектність процесу управління активами та пасивами банку в роботі з метою забезпечення адекватності управлінських впливів реальним можливостям та потребам банку пропонується застосовувати матричний підхід, який базується на основі побудови матриці, утвореної співвідношенням декількох параметрів (показників) залежно від поставлених завдань. Перевагою цього методу є можливість врахування при виборі управлінських альтернатив впливу декількох факторів. Крім того, для рішення конкретних завдань можуть обиратись саме такі групи факторів, які найбільше з ними пов'язані, тобто забезпечується індивідуальний підхід до побудови матриці за факторними параметрами при прийнятті управлінської рішення [2]. Таким чином, неможливо не погодитись із Є. Смирновим, який вважає, що "матричний метод реалізує вибір найкращого рішення з набору альтернатив" [3, с. 189].

В статті пропонується взяти за основу матрицю General Electric-McKinsey розмірністю дев'ять квадрантів. В контексті управління активами і пасивами банку при затосуванні матричного методу доцільно обрати такі параметри: рентабельність активів банку за вертикаллю та інтегральний показник оцінки ліквід-

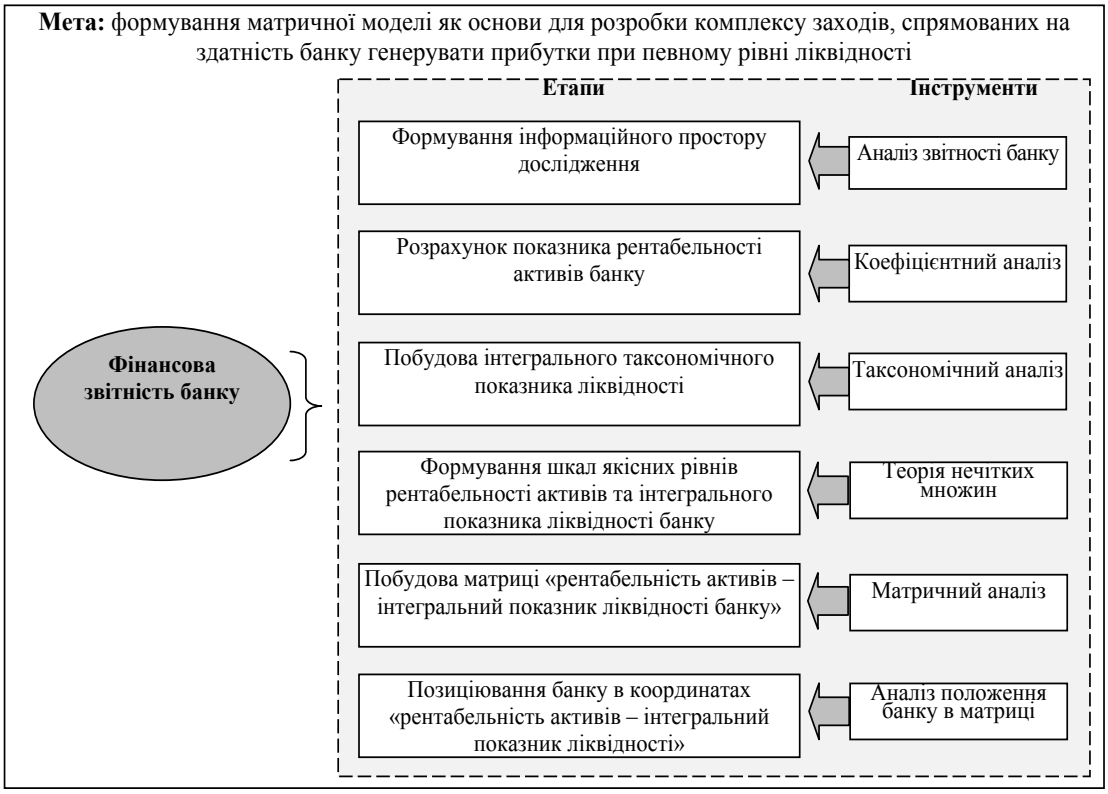

Рис. 1. Етапи управління активами і пасивами банку із застосуванням матричного підходу

ності банку – за горизонталлю, що пов'язано із необхідністю банкам постійно вирішувати дилему «ліквідність – прибутковість», викликану неможливістю найбільш ліквідних активів генерувати доходів.

На відміну від матриці General Electric-McKinsey, яка активно використовується в стратегічному управлінні та ставить завдання визначення стратегії, у роботі необхідно лише визначити вектор спрямування дій керівництва банку для генерації доходу за умов дотримання відповідного рівня ліквідності.

Реалізація управління активами і пасивами банку на засадах матричного підходу передбачає дотримання такої послідовності дій: формування інформаційного простору, визначення рентабельності активів банку, побудова інтегрального показника ліквідності банку, формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку, побудова матриці «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності», позиціонування банку в матриці.

Формування інформаційного простору для реалізації управління активами і пасивами банку на засадах матричного підходу передбачає формування обґрунтованої системи показників для оцінки параметрів відповідної матриці – в даному випадку рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності, збір та обробка відповідної статистичної інформації.

Побудова інтегрального показника ліквідності банку пропонується здійснювати із використанням методу таксономії.

Формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку пропонується робити на основі побудови функції приналежності на основі положень теорії нечітких множин із використанням експертних оцінок (рис. 2), що дозволяє присвоїти числовим значенням інтегрального показника ліквідності та рентабельності активів лінгвістичні змінні, тобто визначити три якісних рівня означених показників: високий, середній та низький, а за допомогою функції приналежності на основі теорії нечітких множин визначаються числові інтервали кожного з рівнів [4, с. 160; 5]. Таким чином, формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку є основою для реалізації наступного етапу – побудови матриці "рентабельність активів банку – інтегральний показник ліквідності банку ".

Розроблена шкала якісних ознак рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку дозволяє розробити матрицю «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності» розмірністю 3Ч3 (рис. 3).

Так, праві верхні квадранти (1-3) характеризують найбільш сприятливу позицію з точки

Рис. 2. Етапи формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку

зору забезпечення одночасно високого (середнього) показника рентабельності активів банку та високого (середнього) показника ліквідності, тобто ці квадранти враховують високі або середні значення показників основоутворюючих параметрів порівняно з іншими.

Нижні ліві квадранти (7-9) характеризують небажану ситуацію та свідчать про необхідність швидкого й ефективного втручання в управління з метою запобігання можливих серйозних негативних наслідків для банку. Ці квадранти враховують одні з найнижчих і жодного з вищих значень показників основоутворюючих параметрів матриці.

Середня область або погранична (4-6) характеризує ситуацію, яка за певних умов може перейти або до правих верхніх квадрантів, або до нижніх лівих квадрантів.

Таким чином, визначено зони позиціювання банку в матриці. Згідно з тим, до якої зони потрапляє банк, визначається вектор спрямування дій керівництва банку для покращення рівня рентабельності активів чи рівня ліквідності банку, чи діяльності банку з обох позицій.

Реалізація управління активами і пасивами банку на засадах матричного підходу проведено на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк». Рентабельність активів банку та інтегральний показник ліквідності наведено у табл. 1.

На основі положень теорії нечітких множин визначено межі якісних ознак рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності ПАТ «Укрсоцбанк» (табл. 2). Позиціювання в матриці «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності банку» ПАТ«Укрсоцбанк» в 2010-2014 рр. представлено на рис. 4.

Таблиця 1

Рентабельність активів та інтегральний показник ліквідності ПАТ «Укрсоцбанк»

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельність активів,%	0,07	0,04	0,24	-2,72	-6,95
Інтегральний показник ліквідності	0,86	0,88	0,85	0,8	0,47

Таблиця 2

Розмежування значень рентабельності активів банку, інтегрального показника ліквідності за якісними ознаками рівня (чіткі умови)

Показник	Якісна ознака показників		
	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
Рентабельність активів банку	[0;0,09)	[0,09;0,24)	[0,24; ∞]
Інтегральний показник ліквідності банку	[0,47;0,716)	[0,716; 0,879)	[0,879; 1]

При дослідженні позиціювання ПАТ «Укрсоцбанк» в матриці в 2010 р. ПАТ «Укрсоцбанк» дотримується квадранта 8, зо свідчить про помірну політику з т. з. ліквідності та пасивної з точки зору рентабельності активів. В 2011 р. банк дотримувався квадранта 6, який характеризує активну політику з точки зору ліквідності та пасивну з точки зору рентабельності, тобто ситуацію за якої виконується співвідношення низького рівня рентабельності активів та високо рівня ліквідності банку. Проте, в 2012 р. ситуація помітно покращилася і банк змістився до квадранта 5, який характеризує співвідношення середнього рівня рентабельності активів та середнього рівня ліквідності, що свідчить про те,

Рис. 3. Матриця «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності»

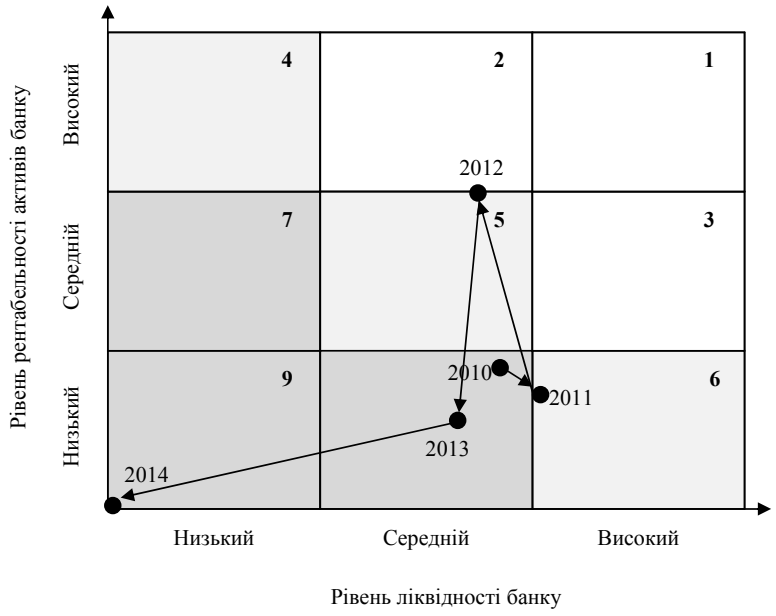

Рис. 4. Траєкторія руху ПАТ «Укрсоцбанк» у матриці «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності банку»

що банк може потрапити як в зону лідерства, так і зону подолання нестійкості з обох позицій. Однак, вже в 2013 р. ПАТ «Укрсоцбанк» знову потрапляє в квадрант 8, внаслідок погіршення рентабельності активів, а в 2014 р. банк взагалі переходить до 9 квадранту і потрапляє в зону подолання нестійкості з обох позицій.

Основними причинами низької рентабельності активів є нераціональна структура активів, в яких значну частку складають неприбуткові активи – проблемні кредити, основні засоби та нематеріальні активи, а також надмірна витратність. Актуальною для банку являється проблема підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, так як частка високоліквідних активів у загальній сумі активів в 2014 р. складає 6,48% при мінімальному орієнтованому значенні 15%. Для покращення даної ситуації керівництво ПАТ «Укрсоцбанк» повинне розглядати два вектора спрямування дій для покращення, в першу чергу, рентабельності активів, а також ліквідності банку.

Висновки. Таким чином, розроблено методичне забезпечення щодо управління активами і пасивами банку із застосуванням матричного підходу, обґрунтовано етапи управління активами і пасивами банку із застосуванням цього підходу, що передбачає дотримання такої послідовності дій: формування інформаційного простору, визначення рентабельності активів банку, побудова інтегрального показника ліквідності банку, формування шкал якісних рівнів рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності банку, побудова матриці «рентабельність активів – інтегральний показник ліквідності», позиціонування банку в матриці.

З метою забезпечення адекватності управлінських впливів реальним можливостям та потребам банку визначено поточну позицію на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк» та вектор спрямування дій керівництва банку для генерації доходу за умов дотримання відповідного рівня ліквідності на основі на основі матриці, утвореної співвідношенням рентабельності активів та інтегрального показника ліквідності.

Перспективними напрямком подальшого дослідження цієї сфери є формування та обґрунтування комплексу заходів відповідно до обраного вектору спрямування дій керівництва банку для генерації доходу за умов дотримання відповідного рівня ліквідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фітас Н. Ю. Економічна сутність управління активами і пасивами комерційного банку / Н. Ю. Фітас. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_31/statti/4_7.htm
2. Блакита Г. Методологія вибору виду фінансової стратегії на підприємствах торгівлі / Г. Блакита // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 6. – С. 48-60.
3. Смирнов Э. А. Разработка управленческих решений / Э. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 271 с.
4. Чмутова І. М. Управління процесами відтворення у виробничій та фінансовій сферах : монографія / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 414 с.
5. Ястремська О. М. Застосування теорії нечітких множин для якісного розмежування характеристик підприємств (на прикладі підприємств машинобудівної, харчової та легкої промисловості) / О. М. Ястремська // Економіка розвитку. – 2006. – № 3(39). – С. 95–101.
6. Герасимович А. М. Коефіцієнтний аналіз ліквідності балансу банку / А. М. Герасимович // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 17–26.

УДК 336.14

Труфен А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСУВАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

THE FINANCING OF LOCAL AUTHORITIES

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано фінансування органів місцевого самоврядування. Проаналізовано доходи місцевих бюджетів. Виокремлено різні способи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Досліджено те, що дохідна частина у фінансах органів місцевого самоврядування є фіскальним інструментом, яка дає змогу забезпечувати ці органи ресурсами для розв'язання завдань, що на них покладаються.

Ключові слова: фінансування, органи місцевого самоврядування, доходи місцевих бюджетів, витрати бюджету, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризовано финансирования органов местного самоуправления. Проанализированы доходы местных бюджетов. Выделены различные способы финансового обеспечения органов местного самоуправления. Исследовано то, что доходная часть в финансах органов местного самоуправления является фискальным инструментом, который дает возможность обеспечивать эти органы ресурсами для решения задач, которые на них возлагаются.

Ключевые слова: финансирование, органы местного самоуправления, доходы местных бюджетов, расходы бюджета, экономическое развитие.

ANNOTATION

The article describes the financing of local authorities. Analyzed revenues of local budgets. Highlighted various methods of financial provision of local governments. Researched that revenues in the finances of local governments is a fiscal instrument which makes it possible to provide these agencies the resources to solve the tasks which are assigned to them

Keywords: financing, local authorities, local budget revenues, budget expenditures, economic development.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання фінансування органів місцевого самоврядування досліджувало багато науковців, проте вони у своїх працях розглядали питання традиційних методів наповнення місцевих бюджетів, а для України такий підхід є класичним і тому потрібно шукати нові, сучасні методи розширення можливостей фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної теми займалися такі українські вчені, як Т. Боголіб, О. Василик, В. Зайчикова, О. Кириленко, І. Луніна, В. Мамонова, О. Матвєєва, Ю. Пасічник, Л. Старецька, С. Юрій та інші.

Виділення невирішених раніше части загальної проблеми. Фінансуванню органів місцевого самоврядування присвячено чимало наукових робіт, але приділено увагу лише деяким її аспектам та сторонам. На даний час, досі не існує методики до визначення складу фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Подальших досліджень потребує питання пошуку додаткових джерел формування фінансових ресурсів та оптимізації їх використання.

Постановка завдання. Сьогодні існує гостра необхідність зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування, для чого необхідно: упорядкувати перелік видатків місцевих бюджетів на виконання делегованих та власних повноважень; переглянути систему фінансування делегованих повноважень шляхом розробки державних соціальних стандартів та нормативів по кожному із повноважень, оновлення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості по кожній галузі бюджетної сфери з урахуванням соціально-економічної ситуації та існуючої мережі бюджетних установ; підвищити фінансову спроможність місцевого самоврядування шляхом внесення змін до бюджетного та податкового законодавства в частині закріплення за місцевими бюджетами додаткових дохідних джерел та підвищення ефективності місцевих податків та зборів; забезпечити повне фінансування з Державного бюджету державних цільових програм місцевого розвитку, в першу чергу щодо розвитку малих міст; забезпечити своєчасність фінансових компенсацій місцевим бюджетам в частині гарантованих державою пільг соціального та податкового характеру; посилити адресність допомог та здійснити монетизацію пільг соціального характеру; спростити механізми залучення та використання органами місцевого самоврядування додаткових фінансових ресурсів (коротко- та середньострокові позики, місцеві запозичення, депозити); спростити процедури казначейського обслуговування органів місцевого самоврядування та порядку реєстрації фінансових зобов'язань в органах Державної казначейської служби.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеве самоврядування, як і держава, є інструментом, який надає суспільні послуги, і для надання таких послуг їм необхідна стабільна та фінансово сильна дохідна база. Ідеологія надання суспільних послуг як зміст діяльності органів влади в Україні є все ще новою. Вона прийшла на зміну ідеології місцевої влади як інституту командування територіями. Ефективність та масштаби діяльності органів місцевого самоврядування у сфері надання суспільних по-

слуг залежать головним чином від стану фінансів органів місцевого самоврядування.

Діяльність органів місцевого самоврядування у сфері надання суспільних послуг за рахунок саме дохідної частини їх бюджетів є однією з форм регулювання економічного та соціального розвитку країни.

Дохідна частина у фінансах органів місцевого самоврядування є фіскальним інструментом. Вона дає змогу забезпечувати ці органи ресурсами для розв'язання завдань, що на них покладаються. Таким чином, можна засвідчити, що існує як державний тиск, так і тиск органів місцевого самоврядування на суб'єкти господарювання та населення певної території, але разом із цим їм надаються соціальні блага і пільги за рахунок делегування повноважень органам місцевого самоврядування. Відмінність між тиском першої й другої форм полягає в тому, що межі фіскальної діяльності місцевих органів регулюються державою, хоча органи місцевого самоврядування формально, згідно з Конституцією України [1], повинні мати певну самостійність.

Але органи місцевого самоврядування можуть застосувати досить вагомі важелі економічного й соціального регулювання. У більшості розвинутих країн органи місцевого самоврядування мають право приймати регуляторні нормативні акти, статути або хартії міст, регіонів та інших адміністративних одиниць. Вони становлять основу так званого статутного права. Це право є складовою муніципального (комунального) права. Статутним правом регламентуються особливості землекористування, природокористування, порядок забудови, користування ресурсами, ведення господарства, фінансових відносин з місцевим самоврядуванням та інші питання на відповідній теорії.

Очевидно, пристосування до ринку забезпечує більше прав в управлінні органам місцевого самоврядування. Чим активніше буде йти процес приватизації, тим менше управлінських функцій залишиться у держави, і буде мати місце ефективна політика децентралізації державних фінансів. У цих умовах, не обмежуючи місцеві органи управління щодо управління їх фінансами, адміністративна система управління державними доходами й податковою політикою залишається необхідною до повного переходу на ринкову економіку, і на сьогодні це основна умова виходу з економічної кризи.

Таке становище, безумовно, позначається на формуванні дохідної бази бюджетів усіх ланок бюджетної системи. Відпуск цін вплинув як на доходи, так і на витрати бюджету. Розрахунки показали неможливість на той час збалансувати місцеві доходи без виділення субвенцій, субсидій і дотацій, а органам місцевого самоврядування стало економічно невигідно зміцнювати та розвивати власні джерела доходів до місцевого бюджету, оскільки навіть за умови збільшення власних доходів вони автоматично позбавляються потрібних грошових ресурсів за рахунок надходжень частки від загальнодержавних податків і зборів [2, с. 118].

Водночас перед місцевою владою завжди стоїть проблема вибору. З одного боку, це потреба збільшення їх дохідної бази, яка зумовлює застосування більш високих цін та тарифів, з іншого – необхідність здійснення соціального захисту. Розв'язати цю дилему не просто.

В Україні поступово зростає частка доходів у місцевих бюджетах від платежів за послуги, які надає комунальний сектор економіки. Проте органи місцевого самоврядування України, які безпосередньо збирають до своїх бюджетів такі доходи, фактично позбавлені будь-яких повноважень у галузі цінової та тарифної політики щодо вказаної продукції й послуг. Ці повноваження належать вищим щаблям органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування: обласним, Київській, міським державним адміністраціям. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських Рад щодо регулювання цін (тарифів)» [3], вказані повноваження надані лише двом містам.

Нині, в умовах реформування бюджетного та податкового законодавства, проблема формування доходів місцевих бюджетів набуває особливого значення. Фінансова стабільність регіонів України може бути досягнута лише за умови проведення ефективної бюджетної політики органами місцевого самоврядування та відповідної фінансової спроможності регіонів. Таким чином, стимулювання економічного зростання на рівні територіальних громад потребує стабільного ресурсного забезпечення. Безпосередньо у фінансово-економічну основу місцевого самоврядування входять економічні ресурси та фінансової кошти, які органи місцевого самоврядування можуть використовувати з метою реалізації статутних цілей, Згідно зі ст. 142 Конституції України «матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сі, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад» [1].

Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування визначається у різний спосіб. Однак, кожен з них зводиться до трактування його як системи методів і важелів впливу на процес місцевого економічного розвитку. Тому, досліджуючи визначення поняття фінансового забезпечення, можемо запропонувати наступне: «сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання ресурсів всіх економічних агентів, які можуть бути спрямовані; на забезпечення економічних потреб території, а також організаційно-управлінських принципів, мето-

дів і форм впливу цих ресурсів на фінансове забезпечення місцевого самоврядування». Так, відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», фінансовою основою місцевого самоврядування є доходи місцевого бюджету, які створюються за рахунок власних джерел і за кріплених загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів [4]. Власні доходи місцевого бюджету – доходи, які визначаються законодавством і збираються на від – повідній території: місцеві податки та збори; доходи від майна і підприємств, що знаходяться в комунальній власності. Так, саме власні доходи місцевого бюджету характеризуються ступінь фінансового забезпечення місцевого самоврядування та фінансової незалежності як такої [5].

Основні зміни у дохідній частині місцевих бюджетів. Зміни у дохідній частині місцевих бюджетів України у 2015 р. пов'язані, зокрема, із введенням та зарахуванням до місцевих бюджетів транспортного податку, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів (зараховується до бюджетів міст обласного значення, міста Києва, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад); розширенням бази оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки (базою оподаткування з 2015 р. стала не лише житлова, але й нежитлова нерухомість); зарахуванням 10% податку на прибуток приватних підприємств до обласних бюджетів; підвищенням відсотку відрахувань екологічного податку. До місцевих бюджетів стало надходити 80% екологічного податку порівняно із 35% у попередні роки. Зокрема, 25% екологічного податку зараховувалися до бюджетів обласного значення, міста Києва, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад (ст. 64 п. 1 пп. 43 БКУ [6]); 55% – до обласних бюджетів (ст. 66 п. 1 пп. 33 БКУ [6])).

Відповідно до Податкового кодексу України [7] сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування (ст. 266.4.1), та встановлювати ставку податку у розмірі до 2% від мінімальної заробітної плати (на І січня податкового року) (ст. 266.5.1) за 1 кв. м бази оподаткування. Аналіз рішень міських рад виявляє різні показники неоподаткованої площі нерухомості та ставок податку.

Зміни податкового та бюджетного законодавства вплинули на стан доходів місцевих бюджетів України (без урахування офіційних трансфертів), які у 2015 р. зменшилися до 6,1% ВВП порівняно із 6,5-7,2% у 2011-2014 рр. [8, с. 22].

Завдяки передачі з державного бюджету до місцевих державного мита (за місцем вчинення дій та видачі документів) і плати за надання певних видів адміністративних послуг неподаткові надходження місцевих бюджетів зросли до 1,02% ВВП порівняно із 0,78% у 2014 р. [8, с. 22].

Доходи з урахуванням міжбюджетних трансфертів становили 14,87% ВВП, що приблизно відповідає показнику 2014 р. (14,79%), але є нижчими за відповідні показники 2012-2013 рр., коли вони перевищували 15,0% ВВП [8, с. 22].

Частка податкових надходжень у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів у 2015 р. зменшилася до 33,4% порівняно із 37,7% у 2014 р. та 40,3% у 2011 р. Це спричинено зменшенням надходжень ПДФО до місцевих бюджетів у наслідок спрямування 25,0% податку до державного бюджету. Якщо у 2011-2014 рр. доходи місцевих бюджетів від ПДФО становили 4,0-4,4% ВВП, то у 2015 р. – зменшилися до 2,8% ВВП [8, с. 22].

Відчутним джерелом надходжень до місцевих бюджетів став акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – близько 8 млрд. грн. (0,39% ВВП) або 7,8% податкових доходів місцевих бюджетів. Транспортний податок і податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, забезпечили менше 0,5% доходів місцевих бюджетів.

Отже, зміни у формуванні місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин у 2015 р. стали насамперед передумовами забезпечення функціонування бюджетної системи України в особливий період, аніж кроком у напрямі бюджетної децентралізації.

Слід звернути увагу на той факт, що за підсумками 2015 р. доходи місцевих бюджетів перевищили видатки на 14,3 млрд. грн., обсяг «тимчасово невикористаних коштів» місцевих бюджетів є максимальним з 2008 р. [8, с. 23].

У відкритому доступі немає інформації щодо причин такого явища. Однак така ситуація є додатковим свідченням відсутності справжньої децентралізації влади, що має супроводжуватися відповідальним ставленням органів місцевого самоврядування до вирішення місцевих проблем, та додатковим аргументом на користь того, що розширення доходних джерел має здійснюватися після вирішення першочергових завдань – чіткого визначення функцій та повноважень (прав та відповідальності) органів місцевого самоврядування.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансове забезпечення органів місцевого самоврядування є певною системою або сукупністю відносин між рівнями державного управління для забезпечення населення необхідними благами на місцевому рівні, а також фінансування місцевого розвитку. Тому на особливу увагу подальших досліджень заслуговує питання пошуку найслабших ланок цієї складної системи, що стримують та унеможливлюють її розвиток. Пошук варіантів розширення фінансових можливостей доцільно шукати на фінансовому ринку, зокрема у напрямі укріплення позицій фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
2. Ільяшенко В.А. Бюджетне фінансування органів місцевого самоврядування України / В.А. Ільяшенко // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – № 4. – С. 117-122.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських Рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25.12.1996 р. № 1548. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1548-96-%D0%BF.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80.
5. Хімійчук О.М., Струк Б.М. Особливості фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування / О. М. Хімійчук, Б. М. Струк // Молодий вчений. – 2014. – № 5(2). – С. 25-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5(2)__7.
6. Бюджетний Кодекс України. – К., 2016 – 126 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http/www.rada.qov.ua.
7. Податковий Кодекс України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. Наук І.О. Луніної; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогноз. НАН України». – К., 2016. – 70 с.

УДК 336.14.352

Хом'як М.С.
кандидат економічних наук, докторант
Університету державної фіскальної служби України

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНІВ

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF REGIONAL FISCAL SPACE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості впливу інституційного забезпечення на розвиток фіскального простору місцевих бюджетів. Визначено інституційні рамки та фактори формування регіонального фіскального простору. Досліджено тенденції трансформації інституційного забезпечення процесу створення та використання фіскального простору місцевих бюджетів у контексті фіскальної децентралізації в Україні.

Ключові слова: фіскальний простір, інституційне забезпечення, місцеві бюджети, доходи, видатки, місцевий борг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности влияния институционального обеспечения на развитие фискального пространства местных бюджетов. Определены институциональные рамки и факторы формирования регионального фискального пространства. Исследованы тенденции трансформации институционального обеспечения процесса создания и использования фискального пространства местных бюджетов в контексте фискальной децентрализации в Украине.

Ключевые слова: фискальное пространство, институциональное обеспечение, местные бюджеты, доходы, расходы, местный долг.

ANNOTATION

The article analyzes the features of the influence of institutional provision for the development of the fiscal space of local budgets. Institutional framework and factors of regional fiscal space formation are defined. The tendencies of transformation institutional provision of process of creating and using local budgets fiscal space in the context of fiscal decentralization in Ukraine are investigated.

Keywords: fiscal space, institutional provision, local budgets, revenue, expenditure, local debt.

Постановка проблеми. Однією з ключових передумов підвищення якості надання публічних послуг у рамках фіскальної децентралізації є розширення фіскальної автономії регіонів України. Проте формування та використання фіскального простору місцевих бюджетів вимагає якісного інституційного забезпечення, яке б дозволило органам місцевого самоврядування не тільки ефективно залучати фінансові ресурси, а й інвестувати їх у проекти, що сприятимуть досягненню цілей регіонального розвитку. Зважаючи на це, вдосконалення інституційного середовища розвитку фіскального простру регіонів України набуває особливої актуальності у межах реформи державних фінансів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інституційного забезпечення регіонального фіскального простору активно обговорюється у вітчизняній та зарубіжній академічній літературі. Фіскальні інституції є основою мобілізації доходів, яка водночас забезпечує їх подальшу трансформацію у видатки, що сприяють економічному зростанню на рівні регіонів. Експерти МВФ підтверджують цю тезу, зазначаючи, що для фінансово стійких країн характерні відносно сильні фіскальні інститути [1, с. 28]. Іншими слова, функціонування системи державних фінансів вимагає наявності чітко структурованих (але водночас і гнучких) інституційних рамок, що регламентуватимуть створення та використання фіскального простору як на рівні регіонів, так і на рівні національної економіки.

Науковці Національного інституту стратегічних досліджень під інституційною архітектонікою бюджетної політики розуміють систему правил, норм, законів, органів законодавчої й виконавчої влади, установ та їх поєднання і співвідношення, за допомогою яких формуються та реалізуються стратегічні й тактичні цілі, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування системи бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку країни [2, с. 4]. Ми вважаємо, що таке трактування інституційного забезпечення може бути застосоване і до регіонального фіскального простору.

К. Вемелле зазначає, що інституційне забезпечення є важливим фактором еволюції регіонального фіскального простору у довгостроковій перспективі, складовими якого є:

– рамки фіскальних відносини між органами державного управління різних рівнів;

– природа і характеристики джерел доходів та видаткових зобов'язань субнаціональних урядів;

– стійкість регіональних систем публічних фінансів до кризових явищ;

– здатність регоніальних бюджетів до залучення позикових коштів [3, с. 8].

З метою поглиблення розуміння важливості інституційного забезпечення для створення адекватного базису реалізації фіскальної політики на місцевому рівні, проілюструємо рамки формування регіонального фіскального простору (рис. 1).

Як видно з рис. 1, первинним фактором, що визначає об'єктивну здатність субнаціональних урядів до розширення фіскального простору, є економічна база регіону, яка виступає у якості джерела генерування податкових надходжень. Проте ефективність використання економічної бази регіону для створення фіскального про-

стору залежить від інституційного забезпечення у формі міжурядових рамок та правил фіскальних відносин між урядами різних рівнів, а також від місцевого правового контексту, що охоплює нормативно-правове забезпечення конкретних заходів у сфері фіскальної політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На першому етапі фіскальної децентралізації в Україні було сформовано фундамент фіскальної автономії місцевих органів самоврядування у формі уточнення їх повноважень у сфері акумулювання надходжень та здійснення видатків. Разом з тим, розширення фіскального простору місцевих бюджетів та побудова дієвих механізмів його використання вимагає подальшого вдосконалення інституційного забезпечення з урахуванням вітчизняних реалій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення інституційних факторів розвитку фіскального простору місцевих бюджетів та дослідження впливу трансформації інституційного забезпечення на фіскальний простір регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під регіональним фіскальним простором необхідно розуміти резерв ресурсів приватного та публічного секторів, який є доступним для досягнення пріоритетних цілей соціально-економічного розвитку або може бути створений субнаціональними органами влади шляхом реалізації цілеспрямованого комплексу заходів у сфері податкової, бюджетної та боргової політики без зниження фіскальної стійкості регіону у середньостроковій перспективі з урахуванням обмежень чинної моделі фіскальної децентралізації.

Інституційне середовище розвитку фіскального простору регіонів частково формується державою шляхом визначення повноважень у сфері формування доходів, здійснення видатків та залучення внутрішніх та зовнішніх позик, а також субнаціональними органами влади через прийняття конкретних фіскальних рішень з урахуванням макроекономічних передумов, нормативно-правових обмежень та вподобань і потреб економічних агентів.

У сфері генерування доходів регіональних бюджетів основними інституційними факторами формування фіскального простору є:

1) обмеження щодо переліку доходів, що можуть оподатковуватися регіональними органами державної влади;

2) здатність субнаціональних урядів підвищувати свої доходи у автономному режимі;

3) стабільність та контрциклічність регіональних податкових надходжень та трансфертів [3, с. 9].

Крім того, ще одним джерелом доходів регіональних органів влади є трансферти з державного бюджету, які можуть надаватися як з метою вирівнювання фіскального потенціалу регіонів, так і у вигляді грантів для фінансової підтримки проектів, що є пріоритетними з точки зору держави.

У сфері видаткових повноважень субнаціональних урядів до інституційних характеристик фіскального простору належать:

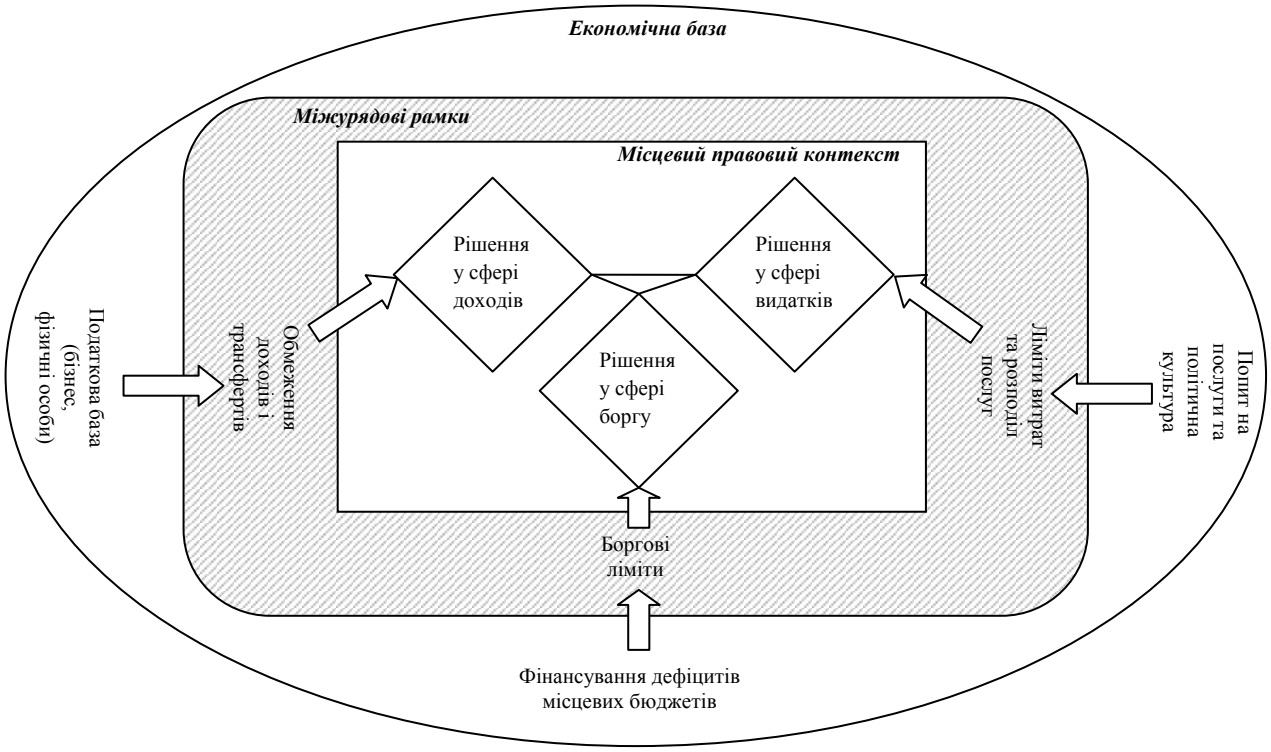

Рис. 1. Рамки формування регіонального фіскального простору

Джерело: складено автором на основі [4]

В статье два рисунка 1

1) види видаткових зобов'язань – від переліку видатків, здійснення яких закріплене за регіональним бюджетом, залежить потенціал використання бюджетних резервів;

2) гнучкість видатків регіонального бюджету, під якою варто розуміти здатність субнаціональних органів влади до здійснення переорієнтації власних видатків шляхом їх скорочення у одних сферах та збільшення у інших, які є більш пріоритетними;

3) вигоди від підвищення ефективності бюджетних видатків, які являють собою документально закріплену систему бонусів у вигляді певного розширення фіскальної автономії регіону [3, с. 18, 26, 28];

4) видаткові ліміти, які встановлюються центральним урядом.

У сфері залучення та обслуговування регіональними органами влади зовнішніх та внутрішніх позик ключовими інституційними факторами є:

1) наявність та характеристики фіскальних правил щодо субнаціональних запозичень – такі правила обмежують діяльність органів місцевого самоврядування по залученню позикових коштів, тим самим впливаючи на їх можливості щодо фінансування публічних інвестицій у середньостроковому та довгостроковому періодах;

2) підхід до контролю та нагляду за субнаціональними запозиченнями, що застосовується центральним урядом, який визначає мету, типи та процедури їх здійснення (так зване регулювання субнаціонального боргу за принципом ex-ante) [5, с. 77];

3) наявність механізмів залучення позикових коштів на фінансовому ринку – подібні механізми охоплюють отримання субнаціональними органами влади рейтингів від світових кредитно-рейтингових агентств, гарантування регіонального боргу з боку центрального уряду, а також створення спеціалізованих інституцій, котрі формуватимуть пул з боргів місцевих органів влади задля більш ефективного його обслуговування.

Важливим етапом фіскальної децентралізації в Україні є формування інституційної основи розширення фіскального простору регіонів за рахунок введення нових правил перерозподілу загальнодержавних податків, надання місцевим органам влади права запроваджувати нові місцеві податки, а також реформування системи міжбюджетного вирівнювання.

Нормативно-правові рамки формування фіскального простору регіонів України визначені Законами України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII та «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII.

Основними новаціями зазначених законопроектів стало віднесення до податкових надходжень місцевих бюджетів таких податків: 1) 60% податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), що сплачується (перераховується) на відповідній території (крім території міст Києва та Севастополя); до бюджетів Києва та Севастополя перераховується відповідно 40% та 60% ПДФР; 15% ПДФО підлягає перерахуванню до обласних бюджетів; 2) 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності; 3) акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів у розмірі 5% від їх вартості; 4) 100% податку на майно, який охоплює податок на нерухоме майно (відмінне від земельної ділянки), транспортний податок та плату за землю; 5) 25% надходжень екологічного податку (до бюджетів Києва та Севастополя – 80% надходжень); 100% єдиного податку.

До обласних бюджетів та бюджету м. Києва наразі зараховується 10% податку на прибуток підприємств, тоді як до проведення фіскальної децентралізації відповідні бюджети мали право лише на податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної форми власності.

До складу неподаткових надходжень місцевих бюджетів віднесено 100% плати за надання адміністративних послуг (окрім 50% адміністративного збору за державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців) [6; 7].

Іншим важливим джерелом доходів органів місцевого самоврядування є система міжбюджетних трансфертів, яка також зазнала значних змін у 2015 р. Ключовою реформою у сфері міжбюджетних трансфертів стало запровадження нової системи горизонтального вирівнювання податкової спроможності територій. Її складовими є базова та реверсні дотації. Базова дотація – трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Реверсна дотація – кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Вирівнювання місцевих бюджетів здійснюється на основі індексу податкоспроможності відповідного регіонального бюджету, який є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності такого бюджету порівняно з аналогічним середнім показником по всіх обласних бюджетах України у розрахунку на одну людину.

Ця реформ передбачає механізм подвійного стимулювання місцевих бюджетів до ефективного акумулювання доходів (за виключенням бюджету м. Києва, де фіскальне вирівнювання не здійснюється). По-перше, з профіцитних бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, за умови, що їх коефіцієнт податкоспроможності перевищує 1,1, до державного бюджету вилучаються лише 50% суми перевищення (а не 100%, як було до фіскальної децентралі-

зації), яка використовуються для надання базових дотацій. Дана норма створює стимул до підвищення ефективності генерування доходів місцевими бюджетами, оскільки передбачає можливість отримати додатковий ресурс, що може бути використаний для фінансування перспективних проектів регіонального розвитку. По-друге, дефіцитні бюджети органів місцевого самоврядування, індекс податкоспроможності яких є нижчим 0,9, отримують базову дотацію у розмірі 80% суми, необхідної для досягнення значення такого індексу. Органи місцевого самоврядування повинні самостійно забезпечити надходження інших 20% необхідних фінансових ресурсів шляхом оптимізації видатків або пошуку альтернативних джерел доходів.

Інша важлива складова реформи міжбюджетних трансфертів обумовлена передачею фінансування охорони здоров'я та медицини на місцевий рівень. З цією метою було запроваджено нові види міжбюджетних трансфертів, а саме такі прямі субвенції з державного бюджету: а) освітню субвенцію; б) медичну субвенцію; в) субвенцію на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження; г) субвенцію на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50%).

Структура доходів бюджетів органів місцевого самоврядування в Україні дає підстави стверджувати про зміцнення ресурсної бази для здійснення їх видаткових повноважень у межах фіскальної децентралізації. Для ілюстрації цієї тези варто відобразити динаміку податкових та неподаткових надходжень місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів протягом 2011–2015 рр., аби кількісно охарактеризувати вплив трансформації інституційного забезпечення на фіскальний простір регіонів (див. рис. 1).

Як видно з рис. 1, зміна пропорцій перерозподілу окремих загальнодержавних податків, а також розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері акумулювання доходів, що набули чинності у 2015 р., значно підвищили їх власні доходи.

Рис. 2. Структура та динаміка доходів місцевих бюджетів протягом 2011–2015 рр.

Джерело: складено авторам за даними Державної казначейської служби України

Податкові надходження органів місцевого самоврядування перевищили не лише показники 2014 р., що ознаменувався в Україні суспільно-політичною нестабільністю, втратою контролю на частиною території та активною фазою бойових дій, а і 2011–2013 рр., які були відносно стабільними у політико-економічному плані. Водночас, неподаткові надходження місцевих бюджетів у 2015 р. порівняно з попереднім роком зросли майже на 65%. Динаміка неподаткових надходжень дає підстави стверджувати, що в Україні на інституційному рівні було закладено стимул до підвищення ефективності надання публічних послуг та максимальної реалізації наявного потенціалу самостійного залучення доходів, відмінних від податків, вплив якого і став основною причиною підвищення частки неподаткових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів.

Досить показовою з точки зору впливу трансформації інституційних рамок на фіскальний простір регіонів є динаміка міжбюджетних трансфертів. Рис. 1 вказує на те, що протягом 2014–2015 рр. відбулося їх стрімке підвищення. Це пов'язане в першу чергу з передачею функції фінансування шкіл та медичних установ на місцевий рівень. Для забезпечення реалізації цієї функції коштів місцевих бюджетів явно недостатньо, тому було запроваджено додаткові субвенції, які частково компенсували відміну дотації вирівнювання.

Суттєві зміни відбулися за результатами фіскальної децентралізації також у сфері видаткових повноважень органів місцевого самоврядування. У межах змін до бюджетного законодавства, прийнятих протягом 2014–2015 рр., органам місцевого самоврядування було надане право самостійно формувати місцеві бюджети з урахуванням параметрів, визначених у проекті Державного бюджету. Важливою новацією стало делегування державою місцевим бюджетам функції фінансування освіти та охорони здоров'я. Відповідальність за реалізацію зазначених функцій частково взяла на себе держава у формі запровадження відповідних субвенцій: медичної – для фінансування закладів охорони здоров'я, освітньої – для фінансування освітніх послуг. Субвенції надаються на основі нормативно закріплених алгоритмів розподілу. Головними розпорядниками у межах цих субвенцій визначено Міністерство охорони здоров'я України та Міністерство освіти та науки України. Таким чином було посилено відповідальність профільних міністерств за повноту та якість медичних послуг, що надаються громадянам.

Особливістю зазначених субвенцій є відсутність необхідності повернення до державного бюджету сум їх залишків із можливістю використання у цілях оновлення матеріально-технічної бази відповідних закладів.

Этот рисунок был рисунком 1. Нужно проверить ссылки в тексте

Таблиця 1

Структура видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією протягом 2011–2015 рр.

Функція \ Рік	2011		2012		2013		2014		2015	
	млрд грн.	частка, %	млрд грн.	частка, %	млрд грн.	частка, %	млрд грн.	частка, %	млрд грн.	частка, %
Бюрократичний апарат	9,06	5,0%	9,59	4,3%	10,11	4,6%	9,56	4,2%	12,86	4,6%
Відсотки за запозиченнями	0,82	0,5%	1,00	0,4%	1,50	0,7%	1,46	0,6%	1,67	0,6%
Збройні сили	0,001	0,0%	0,001	0,0%	0,001	0,0%	0,002	0,0%	0,011	0,0%
Інші функції	8,36	4,6%	8,83	4,0%	5,59	2,5%	4,77	2,1%	9,78	3,5%
Комунальне господарство	8,36	4,6%	19,68	8,8%	7,61	3,5%	17,70	7,8%	15,68	5,6%
Культура та спорт	6,92	3,8%	8,15	3,7%	8,55	3,9%	8,99	4,0%	9,61	3,4%
Медичне обслуговування	38,74	21,4%	47,10	21,2%	48,69	22,1%	46,57	20,6%	59,55	21,3%
Міжбюджетні трансферти	2,72	1,5%	1,34	0,6%	1,61	0,7%	2,12	0,9%	3,14	1,1%
Освіта	59,02	32,6%	71,32	32,0%	74,60	33,9%	71,43	31,7%	84,01	30,0%
Паливно-енергетичний комплекс	0,08	0,0%	0,18	0,1%	0,03	0,0%	0,00	0,0%	0,01	0,0%
Пенсійне забезпечення	3,34	1,8%	3,79	1,7%	4,03	1,8%	4,00	1,8%	4,78	1,7%
Правоохоронні органи	0,22	0,1%	0,21	0,1%	0,22	0,1%	0,25	0,1%	0,32	0,1%
Природоохоронна діяльність	0,88	0,5%	1,16	0,5%	1,00	0,5%	0,89	0,4%	1,48	0,5%
Сільське господарство	0,16	0,1%	0,12	0,1%	0,14	0,1%	0,11	0,0%	1,33	0,5%
Соціальний захист	38,56	21,3%	46,27	20,8%	52,49	23,9%	53,45	23,7%	67,86	24,2%
Транспорт	3,75	2,1%	3,85	1,7%	3,69	1,7%	4,35	1,9%	8,01	2,9%
Всього	**180,99**	**100%**	**222,58**	**100%**	**219,84**	**100%**	**225,63**	**100%**	**280,09**	**100%**

Джерело: складено автором за даними Державної казначейської служби України

Крім того, передбачено розширення власних повноважень місцевих бюджетів у сфері фінансування муніципальної поліції, як реакція на суспільно-політичну нестабільність, що спостерігається в Україні.

Важливою з точки зору регіонального розвитку стала також норма, відповідно до якої обсяг витрат бюджету розвитку має становити не менше 10% від загального фонду відповідного місцевого бюджету.

Очевидно, що у відповідь на фіскальну децентралізацію видаткові повноваження органів місцевого самоврядування в Україні були суттєво розширені. З метою характеристики якісної складової цього процесу доцільно дослідити еволюцію їх структури протягом 2011–2015 рр.

Функціональна структура видатків місцевих бюджетів свідчить що найбільше ресурсів органи місцевого самоврядування спрямовують на фінансування медицини, освіти та соціальний захист населення (табл. 1).

Водночас, фіскальна децентралізація суттєво не змінила функціональної структури місцевих бюджетів. Частка ключових статей у сукупних видатках місцевих бюджетів на фоні підвищення їх обсягу залишилася практично незмінною, а у сфері медицини та комунального господарства навіть дещо знизилася. Це свідчить, що інституційна реформа не призвела до дисбалансів видаткової архітектури місцевих бюджетів у формі зміщення фінансування від одних функціональних сфер до інших. Цей факт можна вважати ще одним позитивом у контексті максимізації фіскального простору місцевих бюджетів.

Крім значного розширення повноважень органів місцевого самоврядування у сфері акумулювання доходів та здійснення видатків в Україні на інституційному рівні також було врегульоване питання залучення до місцевих бюджетів позикових коштів.

Законом України № 79-VIII від 28.12.2014 р. видатки на обслуговування місцевого боргу віднесено до захищених. Ця норма покликана гарантувати повернення боргу органів місцевого самоврядування кредиторам, тим самим виступаючи у якості фактора зниження вартості його обслуговування.

Розширенню повноваження органів місцевого самоврядування у сфері залучення позикових коштів сприяв дозвіл на здійснення запозичень усіма містами обласного значення, тоді як раніше це могли робити лише міста із чисельністю населення понад триста тисяч осіб. Як вказують аналітики Національного інституту стратегічних досліджень, ця норма розширила перелік міст, що володіють таким правом, з 16 до 182 [2, С. 13].

Змін зазнали також правила надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій. Задля спрощення зазначених процесів для органів місцевого самоврядування було запроваджено принцип «мовчазної згоди», який полягає у наданні їм відповідного права у випадку, якщо висновок Міністерства фінансів України не отриманий протягом місяця з дати подання заявки.

На основі аналізу динаміки запозичень місцевих бюджетів України протягом 2011–2015 рр. (табл. 3) можна зробити ряд висновків, а саме:

1) у 2015 р. місцевий борг зменшився на 38% відносно попереднього року, у т.ч. за рахунок його реструктуризації та проведених інституційних реформ;

2) основним джерелом запозичення фінансових ресурсів для органів місцевого самоврядування є внутрішній борг, частка якого у сукупному місцевому борзі зросла 49% у 2011 р. до 83% у 2015 р.;

3) внутрішній борг місцевих бюджетів є переважно середньостроковим, в той час як зо-

Таблиця 2

Динаміка заборгованості місцевих бюджетів України за типом кредитора та строком погашення протягом 2011–2015 рр.

млн. грн. ??? (автор)

Показник \ Рік	2011	2012	2013	2014	2015
Внутрішній борг, у т.ч.	6653,35	12173,15	16587,30	15089,23	12421,75
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1754,42	6105,91	5871,62	5204,14	2867,03
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	4684,31	5951,29	10599,75	9724,66	9405,55
Заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями і векселями	1,77	1,77	1,74	46,73	34,98
Заборгованість за іншими внутрішніми зобов'язаннями	212,84	114,19	114,19	113,70	114,19
Зовнішній борг, у т.ч.	6754,06	4538,99	4510,98	8769,55	2516,02
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	6754,06	4532,89	4497,23	8751,93	2443,58
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	–	6,10	13,75	17,62	72,43
Усього, у т.ч.	13407,42	16712,14	21098,29	23858,78	14937,76
м. Київ	10406,84	13177,48	13793,16	17526,41	8980,01

Джерело: складено автором за даними Державної казначейської служби України.

внішній борг представлений довгостроковими зобов'язаннями. Зважаючи на курсову нестабільність національної грошової одиниці, довгостроковий зовнішній борг пов'язаний із підвищеними ризиками у сфері його обслуговування;

4) протягом аналізованого періоду частка м. Києва у сукупному місцевому борзі становила в середньому 71,0%, а найнижчого значення цей показник досяг у 2015 р. (60,1%).

Дані, наведені у табл. 2, свідчать, що для більшості регіонів України місцевий борг не є вагомим джерелом мобілізації додаткових фінансових ресурсів. Водночас, скорочення даного показника у 2015 р., що спостерігається на фоні покращення нормативно-правового забезпечення процесу залучення та обслуговування позик органами місцевого самоврядування, дає підстави очікувати активізації використання цього перспективного джерела фінансових ресурсів для реалізації проектів, важливих з погляду регіонального розвитку.

Охарактеризовані зміни репрезентують перший етап фіскальної децентралізації в Україні, а тому є частково фрагментарними та вимагають оптимізації з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій.

У контексті необхідності чіткого закріплення обов'язків і відповідальності держави та органів місцевого самоврядування у процесі надання публічних послуг корисною опцією може бути запровадження фіскальної конституції (fiscal constitution), яка є основою інституційного забезпечення регіональної фіскальної політики у більшості федеральних країн Фіскальна конституція являє собою сукупність основоположних норм і правил, які створюють рамки для прийняття рішень у сфері фіскальної політики. Фіскальна конституція охоплює нормативно-правові акти, щодо внесення поправок до яких існують жорсткі обмеження (їх коригування, як правило, може здійснюватися лише кваліфікованою більшістю парламенту), тим самим формуючи стабільну інституційну основу реалізації регіональної фіскальної політики протягом тривалого часу [8, с. 32].

Фіскальні конституції є інституційним механізмом, який створює безпосередній зв'язок між заходами фіскальної політики, які реалізовують субнаціональні уряди, та кінцевими результатами їх використання. Його основне призначення полягає у формуванні раціональної поведінки субнаціональних органів державної влади, що проявляється через використання ефективних фіскальних інструментів задля досягнення бажаних результатів. Фіскальна конституція у правовому полі регламентує інституційні рамки формування регіонального фіскального простору.

Висновки. Трансформація українського законодавства у напрямі фіскальної децентралізації позитивно вплинула на розвиток регіонального фіскального простору. Проявом цього є збільшення фіскальної автономії місцевих бюджетів. Водночас, формування та використання регіонального фіскального простору вимагає закріплення моделі фіскальної децентралізації на законодавчому рівні. Корисним інституційними механізмом у цьому плані може бути прийняття фіскальної конституції, яка гарантуватиме стабільність правового поля формування та використання фіскального простору місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Regional Economic Outlook. Sub-Sahara Africa: Staying the Course / World Economic and Financial Surveys. – Washington, D.C.: International Monetary Fund. – October, 2014. – 99 p.
2. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні . – К.: НІСД, 2015. – 80 с.
3. Vammalle C. A Sub-national Perspective on Financing Investment for Growth II – Creating Fiscal Space for Public Investment: The Role of Institutions / C. Vammalle, R. Ahrend, C. Hulbert, // OECD Regional Development Working Papers. – 2014. –№2014/06. – 43 p.
4. Pagano M. A. «The Fiscal Policy Space: A Comprehensive Framework for City Fiscal Decision-making», presented at the National Tax Association annual meetings / M. A. Pagano, C. Hoene, Y. Wu. – Tampa, 2013. – 21–23 November. – 45 p.
5. Martinez-Vazquez J. Fiscal Adjustment and Subnational Borrowing Regulations [Elecnronic resource] / J. Martinez-Vazquez and V. Vulovic // Chapter in «Subnational Debt Management and Restructuring: Lessons from International Experience». – World Bank Group, 2015. – Mode of access: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23668/Subnational0de0rnational0experience.pdf;sequence=1
6. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України : від 28.12.2014 р. № 79-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – №12. – С. 76.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України : від 28.12.2014 р. № 71-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – №7–8, №9. – С. 55.
8. Fiscal Federalism 2016 Making Decentralisation Work / Edited by Hansjörg Blöchliger and Junghun Kim. – OECD Publishing, Paris, 2016. – 148 p.

УДК 336.71:334.758

Шульга К.Д.
аспірантка кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

THE IMPACT OF BANK CONSOLIDATION PROCESSES ON DEVELOPMENT OF BANK INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано вплив процесів злиття та поглинання банків на банківський сектор. Визначено проблеми, з якими стикаються банки у процесі укладання угоди консолідації. Розглянуто позитивні та негативні наслідки консолідаційних процесів. У статті зазначені найпоширеніші методи оцінки результатів консолідаційних угод. Визначено помилки, які необхідно враховувати при укладанні консолідаційних угод.

Ключові слова: консолідація, злиття, поглинання, банки, вплив.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано влияние процессов слияния и поглощения банквв на банковский сектор. Определены проблемы, с которыми сталкиваются банки в процессе заключения сделки консолидации. Рассмотрены положительные и отрицательные последствия консолидационных процессов. В статье указаны наиболее распространенные методы оценки результатов консолидационных сделок. Определены ошибки, которые необходимо учитывать при заключении консолидационных сделок.

Ключевые слова: консолидация, слияния, поглощения, банки, влияние.

ANNOTATION

The article analyzes the impact of mergers and acquisitions of banks in the banking sector. The problems, with which banks face during consolidation process are identified. Positive and negative effects of consolidation processes are mentioned. The article listed the most common methods of results evaluating of consolidation transactions. Detected errors that must be considered when entering into consolidation deals.

Keywords: consolidation, mergers, acquisitions, banks, impact.

Постановка проблеми. У зв'язку з кризою фінансового сектору України, банківська система стикнулася з необхідністю вирішити ряд важливих завдань: зміцнення вітчизняних банків, відновлення до них довіри з боку споживачів, підвищення інвестиційної привабливості банків. Ці проблеми можна вирішити шляхом консолідації банків. Саме консолідаційні процеси на сьогоднішній день сприяють розвитку банківської системи України.

Процеси злиття та поглинання банків є складними та довготривалими; більш того, визначити наслідки даних процесів майже неможливо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Велика кількість досліджень українських та іноземних вчених присвячена вивченню процесів злиття та поглинання та їх впливу на банківський сектор. Зокрема, це праці таких науковців, як Пілоф С.Д., Сантомеро А.М., Чурило П.Б., Вовчак О.Д., Циганова Н.В. та багато інших, які зробили вагомий внесок у визначення основних впливів консолідації на розвиток банківського сектора, виділили основні проблеми та помилки, які виникають під час укладання угод злиття та поглинання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Консолідація банків є важливим механізмом підвищення рівня капіталізації банків України, але в умовах кризи обсяг операцій злиття і поглинання зменшився. Визначити наперед результати злиття та поглинання неможливо, але існує необхідність аналізу досвіду компаній, які стикалися з консолідацією, з метою визначення основних проблем, які можуть виникнути та шляхів їх вирішення.

Мета та завдання дослідження. Основною метою даної статті є визначення впливу консолідаційних процесів на банківську систему країни; методи оцінки впливу даних процесів; основні помилки, які призводять до негативних наслідків процесів ЗіП.

Виклад основного матеріалу. Злиття і поглинання призводять до загальної вигоди акціонерам, тільки коли консолідований після злиття банк є більш цінним, ніж кожен з банків по окремості. Основною причиною приросту вартості банку після злиття повинно бути поліпшення продуктивності його діяльності. Дослідження приросту продуктивності після злиття зосереджені на визначенні вдосконалення ефективності, збільшення ринкової частки та збільшення диверсифікації.

Кілька видів підвищення ефективності можуть випливати зі злиттів і поглинань. Серед них найбільш поширений вид це підвищення ефективності витрат. Багато злиттів банків були продиктовані переконаннями, що значна кількість надлишкових експлуатаційних витрат може бути усунена шляхом консолідації діяльності [1].

Консолідація дозволяє знизити витрати, якщо досягнуто економію від масштабу. Більші банки можуть бути більш ефективними, якщо надлишкові кошти і персонал будуть усунені після їх злиття. Більш того, витрати можуть бути знижені, якщо один банк може запропонувати кілька продуктів за нижчою вартістю, ніж окремі банки, кожен з яких забезпечує окремі продукти. Ефективність витрат також може бути поліпшена за рахунок злиттів, якщо

управління поглинаючого банку більш вміло утримує витрати на рівні меншому за цільовий.

Банківські злиття і поглинання можуть також сприяти підвищенню ефективності прибутку за аналогічною методикою, як і підвищення ефективності витрат. Відповідно до даної методики, економія від масштабу може дозволити великим банкам пропонувати більше продуктів і послуг, а також масштаби економіки можуть дозволити постачальникам декількох продуктів і послуг збільшити частку ринку цільової активності клієнтів. Крім того, управління поглинаючого банку може збільшити доходи за рахунок реалізації кращої стратегії ціноутворення, пропонуючи більш вигідні поєднання продуктів та послуг, або включаючи складні продажі та маркетингові програми. Банки можуть також генерувати більший дохід шляхом крос-продажу різних продуктів одного учасника злиття клієнтам іншого учасника. Результатом може бути збільшення доходу без дублювання витрат, тобто підвищення ефективності прибутку. Це в цілому відноситься до здатності прибутку збільшуватися від будь-якого з джерел, зазначених вище, таких як економія витрат, економія від масштабів та ефективність маркетингу. У певному сенсі, він являє собою сумарний приріст ефективності від злиття без конкретного посилання на окрему сферу підвищення ефективності [1].

Доходи, пов'язані зі злиттями, можуть також бути обумовлені збільшенням ринкової частки. Угоди серед банків з істотним географічним покриттям скорочують число банків на ринках, в яких вони обидва конкурують. Основним наслідком злиттів всередині ринку є збільшення частки консолідованих банків. Ці зміни в структурі ринку роблять ринок більш уразливими до зниження конкуренції. Збільшення ринкової частки банку може дати йому можливість отримувати більш високий прибуток за рахунок підвищення ставок по кредитах і зниження ставок по депозитах.

Злиття можуть підвищити цінність за рахунок підвищення рівня банківської диверсифікації. Консолідація може збільшити диверсифікацію, розширити географічне охоплення відповідної установи або збільшити асортимент продуктів і послуг. Крім того, просте додавання нових придбаних активів і депозитів сприяє диверсифікації за рахунок збільшення числа клієнтів банку. Більша різноманітність забезпечує цінність за рахунок стабілізації прибутку. Зниження волатильності може підвищити добробут акціонерів декількома способами. По-перше, очікувана вартість витрат банкрутства може бути зменшена. По-друге, очікувані сплачені податки можуть зменшитися, підвищуючи очікуваний чистий прибуток. По-третє, можуть бути збільшені доходи від ліній бізнесу, які мають вагоме значення для клієнтів банку. Нарешті, рівень деяких ризикованих, проте вигідних, видів діяльності, такі як кредитування може бути збільшений без додаткового капіталу.

Будь-яка з цих вигод від злиття є достатньою, а різні з них, ймовірно, мають істотне значення при різних обставинах. Не всі злиття компаній, як очікується, призводять до підвищення ефективності витрат, і не кожне з них в результаті призводить до отримання більш високих доходів та диверсифікації прибутку. Проте, для будь-якого конкретного злиття з метою створення вартості необхідне досягнення принаймі одного з цих пунктів. Періодичний огляд преси показує, що більшість злиттів зазначають лише цінові переваги, в той час як доходи і диверсифікація прибутку рідше згадуються. Коли об'єднуються різні за діяльністю компанії, з іншого боку, ефективність доходів або диверсифікація прибутку часто є основними причинами [1].

Загалом, наслідки консолідації банків є досить суперечливими. Основними перевагами є:

– зростання банків підвищує їх стабільність та конкурентоспроможність на ринку;

– збільшення обсягів діяльності дозволяє підвищити ефективність за рахунок використання ефекту економії від масштабу та диверсифікації ризиків;

– розширення клієнтської бази, що в свою чергу дозволяє зробити банк більш упізнаваним;

– додаткові фінансові ресурси дозволяють запроваджувати більше інновацій, підвищувати кваліфікацію персоналу, фінансувати систему стратегічного управління та контролінгу;

– великі банки позитивно впливають на стан реального сектору економіки, так як вони мають достатню ресурсну базу для фінансування оновлення основних фондів великого та середнього бізнесу.

Негативними наслідками консолідації можуть бути наступні:

– монополізація банківського сектору через зменшення числа банків та зростання їх частки на ринку;

– можливе погіршення фінансових показників консолідованого банку;

– зниження ринкової вартості акцій;

– відсутній синергетичний ефект від консолідації;

– знижується рейтинг банківської установи на ринку банківських послуг.

Найпоширенішими методами оцінки ефективності злиттів та поглинань банків є наступні:

* Якісний метод – цей метод базується на якісній оцінці діяльності банку після ЗіП, що передбачає дослідження стратегії ЗіП, синергетичних ефектів, їх співставлення з запланованими, основних управлінських помилок та методів їх уникнення.

* Кількісний метод – даний метод базується на оцінці угоди ЗіП з використанням математичних формул та розрахунків [2, с. 45].

Аналіз основних тенденцій ринку банківських злиттів та поглинань України дає можливість виділити основні помилки, яких допускаються компанії при укладанні угод злиття, що призводять до краху даних угод:

1. Очікування більших синергетичних ефектів – при оцінці величини зростання доходів у результаті об'єднання часто помиляються покупці. Але саме це і є основною причиною укладання угод консолідації, так як банки мають на меті перш за все збільшення клієнтської бази та розширення каналів розподілу послуг. Необхідно завжди припускати можливість зниження сукупного доходу в результаті консолідації. В області роздрібних банківських послуг, наприклад, зазвичай передбачається, що банки, які зливаються, значно знизять витрати за рахунок консолідації регіональних мереж. Керівництво банків вважають, що навіть якщо частина клієнтів після об'єднання мереж і закриття деяких філій перейде до конкурентів, то скорочення витрат все ж таки компенсує втрати.

2. Великі непередбачені одноразові витрати – велика кількість менеджерів, що беруть участь в укладанні угод злиття та поглинання банків, не завжди беруть до уваги реальний обсяг одноразових накладних витрат.

3. Розбіжність між прогнозами та реальністю – банки-покупці занадто покладаються на свої уявлення про рівень цін та майбутню частку ринку після консолідації, хоча часто вони не відповідають загальним темпам приросту і реаліям конкурентного середовища. За результатами формального аналізу, покупцям необхідно корегувати свої уявлення щодо поділу ринку та норм прибутку відповідно до реалій ринку.

4. Не вивчаються подібні випадки для визначення рівня зменшення витрат – приблизно у 60% випадків при консолідації банків вдається досягти запланованого рівня зниження витрат, однак майже кожен четвертий випадок показує, що неможливо знизити витрати хоча б на 25%. Дана похибка може призвести до помилки ціною у 5–10% загальної вартості.

5. Очікуються швидкі ефекти від консолідації – команда спеціалістів, залучена до укладання угод злиття та поглинання досить часто спрощує та занадно позитивно оцінює синергетичні ефекти від об'єднання та час на їх реалізацію. В результаті цього, такі показники як темпи зростання прибутку, грошові потоки не завжди відповідають дійсності, таким чином банки завищують чисту теперішню вартість синергії. Проблема полягає не лише у тому, щоб правильно відобразити час реалізації синергії у поточній вартості компаній, а й у тому, що через помилкові розрахунки часу можна взагалі не одержати синергетичний ефект.

6. Незалучення до процесу консолідації основних менеджерів – залучення лінійних менеджерів до участі в аналізі угод консолідації дає можливість більш якісно оцінити прогноз та проведення інтеграції після злиття. Аналіз потенційних синергетичних ефектів допомагає також виділити основні напрями аналізу та структури угоди консолідації, хід пов'язаних з нею переговорів.

7. Отриманий досвід не систематизується – спеціалістам, що приймають участь в укладанні угод злиття та поглинання , необхідно ретельніше систематизовувати дані та оцінювати ефекти синергетичні ефекти. Кожна угода може послужити уроком, а успіх консолідації часто залежить від формальних процедур, таких як, наради з керівниками провідних інтеграційних команд. Необхідно зазначити, що команди, які працюють над укладанням консолідаційних угод мають вивчати основні результати минулих угод з метою визначення реальних синергетичних ефектів та порівнювання їх з запланованими, а також для визначення реальної чистої теперішньої вартості угоди [2, с. 45-46].

Висновок. Механізм злиття та поглинання є достатньо складним та суперечливим, але водночас результативним способом для забезпечення ефективної діяльності банків. Незважаючи на значну кількість досліджень, дана сфера і досі залишається достатньо дискусійним питанням у вивченні та аналізі. Це пов'язано, в першу чергу, із значною кількістю проблем та причин, що призводять до невдач у здійсненні даних процесів.

Основними причинами є: надання невірної оцінки стану ринку та конкурентоспроможності банку, недостатня спланованість діяльності, нестача інформації.

Необхідно впровадити наступні дії: чітко сформулювати головні завдання, забезпечити максимальну залученість усіх учасників до процесу.

Важливу роль має відігравати також державне регулювання, націлене на реалізацію широкого ряду напрямків економічної політики та створенню чіткого та прозорого законодавства країни.

Український ринок злиття та поглинання має значний потенціал росту. Можуть виникати позитивні і негативні аспекти впливу процесів злиття і поглинань на банківський сектор. З одного боку, банки отримують можливість інтеграції на нові ринки і подальшого розвитку, з іншого боку, через надання невірного оцінювання стану ринку та конкурентоспроможності банку, брак фінансових ресурсів та інвестицій, недостатню спланованість діяльності, нестачу інформації значна частка банків після злиття зазнає невдач.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пілофф С.Дж., Сантомеро А.М. Наслідки банківських злиттів та поглинань банків [пер. з англ.] Електронний ресурс [Режим доступу] https://core.ac.uk/download/pdf/6649947.pdf.
2. Чурило П.Б. Наслідки процесів злиття і поглинання в банківській системі України/П.Б.Чурило/Інвестиції: практика та досвід №21, стр. 44-47, 2009 [Режим доступу] http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2009/12.pdf
3. Вовчак О.Д., Рудевська В.І. Передумови та тенденції розвитку процесів консолідації у банківській сфері/О.Д.Вовчак/Науковий вісник НЛТУ України №22.10, стр. 140-146, 2012 [Режим доступу] http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/nvnltu/22_10/140_Wow.pdf

4. Циганова Н.В. Тенденції консолідації банківського капіталу в умовах фінансової глобалізації/Н.В.Циганова/Актуальні проблеми міжнародних відносин №117 (2), стр. 193-202, 2013 [Режим доступу] http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/2105/1868.
5. Шпиготська Н.О. Аналіз ефективності угод злиття та поглинання в банківському секторі України/Н.О.Шпиготська/Науковий вісник ЧДІЕУ № 2 (18), стр. 173-181, 2013 [Режим доступу] http://journals.uran.ua/nvgeci/article/view/22345/19966.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 631.11:336.11:657

Баришевська І.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування Миколаївського національного аграрного університету

Погуляй Н.П.
магістр обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGY OF FORMING AND ACCOUNTING OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES` FINANCIAL PERFORMANCES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та узагальнено методологію формування та обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано економічне значення прибутку та особливості його впливу на діяльність підприємств. Визначено сутність, роль та особливості процесу формування фінансових результатів як елементу загальної системи управління підприємством та його основні цілі.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, операційна діяльність, збиток, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена и обобщена методология формирования и учета финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы экономическое значение прибыли и особенности его влияния на деятельность предприятий. Определены сущность, роль и особенности процесса формирования финансовых результатов как элемента общей системы управления предприятием и его основные цели.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, операционная деятельность, ущерб, расходы.

ANNOTATION

It is examined and generalized in the article the methodology of forming and accounting agricultural enterprises` financial performances. It was analyzed the economic importance of profit and characteristics of its influence on enterprises` activity. It was defined the nature, role and special features of financial performances forming process as an element of common control system of the enterprise and its basic aims.

Keywords: financial performance, profit, operating activity, loss, expenses.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки підприємство здійснює свою виробничу діяльність із метою отримання прибутку. У подальшому це дає змогу оцінити його можливості щодо забезпечення продовження та розширення основної діяльності необхідними коштами без залучення зовнішніх джерел фінансування. Отже, одним із важливих завдань є формування та облік фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування фінансових результатів підприємств посідає провідне місце серед сучасних досліджень учених-економістів. Вагомий внесок у дослідження питань формування фінансових результатів зробили такі відомі вітчизняні науковці і практики, як М. Білуха, П. Борщевський, А. Герасимович, М. Дем'яненко, Т. Кучеренко, О. Ковальчук та ін. Однак значна кількість теоретичних і практичних проблем залишаються невирішеними.

Мета статті полягає у теоретичному висвітленні сутності фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств та дослідженні особливостей методології їх формування та обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт унаслідок своєї діяльності [1]. Таким чином, фінансовий результат є одним із найважливіших економічних показників, який узагальнює всі результати господарської діяльності та дає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Для визначення фінансового результату підприємства порівнюють доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи та витрати в бухгалтерському обліку відображають у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) у момент їх виникнення, а не в момент надходження або сплати грошей (спосіб нарахування).

П(С)БО 15 «Дохід» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно з П(С)БО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Критерії визнання дохо-

ду застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії потрібно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це випливає із суті такої господарської операції (операцій) [5].

Класифікація визнаних доходів у бухгалтерському обліку наведена в табл. 1.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності регламентує ПСБО 16 « Витрати» [6].

Відповідно до цього положення, витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Згідно з НП(С)БО 1, збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Таблиця 1

Класифікація доходів сільськогосподарських підприємств

Класифікаційна група	Порядок визначення
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків,ізборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.
Інші операційні доходи	Включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
Фінансові доходи	Включаються.дивіденди,відсотки.та.інші.доходи, отримані від.фінансових. інвестицій (окрім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).
Інші доходи	Включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Таблиця 2

Класифікація витрат сільськогосподарських підприємств

Класифікація витрат	Характеристика
Операційної діяльності:	
– Собівартість	Складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована впродовж звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.
– Адміністративні витрати	Відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством.
– Витрати на збут	Включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).
– Інші операційні витрати	Включають витрати від знецінення запасів, утримання об'єктів соціально-культурного призначення, визнані штрафи, пеня, неустойка тощо.
Фінансової діяльності	Відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями.
Іншої діяльності	Витрати, які виникають під час діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Джерело: побудовано на основі [4]

Таблиця 3

Принципи формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств

Принцип	Характеристика
Нарахування та відповідність доходів і витрат	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.
Безперервність	Оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі
Обачність	Застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Джерело: побудовано на основі [4]

Таблиця 4

Етапи формування фінансового результату сільськогосподарськими підприємствами

Етап	Стаття	Порядок визначення
I	Валовий прибуток (збиток)	Різниця між чистим доходом від реалізації і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати.
II	Фінансовий результат від операційної діяльності	Алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати.
III	Фінансовий результат до оподаткування	Алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати.
IV	Чистий фінансовий результат	Алгебраїчна сума фінансового результату до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Джерело: розроблено на основі [5]

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Класифікація витрат за видами діяльності сільськогосподарських підприємств наведена в табл. 2.

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як:

– визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства;

– аналіз поточного стану та виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни;

– розрахунок планових або прогнозних величин фінансових результатів, що найповніше відповідає цільовим настановам;

– розроблення конкретних заходів для досягнення запланованих значень;

– моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення корективів у ході реалізації намічених заходів.

Фінансовий результат сільськогосподарських підприємств формується на підставі принципів бухгалтерського обліку (табл. 3).

Ці методологічні принципи дають змогу включати до складу системи визначення кінцевого прибутку залежно від цілей управління чи виключати з неї специфічні витрати і такі ж доходи, тим самим впливати на величину прибутку. Таким чином, наведені прийоми є найбільш результативними методологічними способами регулювання величини прибутку.

Складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) підпорядковано послідовному визначенню фінансових результатів за видами діяльності, визначеними НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Етапи формування фінансового результату сільськогосподарськими підприємствами наведено в табл. 4.

Висновки. Узагальнюючи вищесказане, зазначимо, що фінансові результати в діяльності господарюючих суб'єктів – це або прибуток, або збиток підприємства за звітний період. Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність і є вирішальними для підприємства.

Дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є досить актуальними і багато в чому їх вирішення вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб.] / О.Я. Базілінська ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 398 с.
2. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК : [посібник по застосуванню нормативно-методичних документів із бухгалтерського обліку в Україні] / За ред. В.М. Пархоменка та В.М. Жука. – К. : ІАЕ, 2004. – Т. 1. – 826 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
5. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку.16.«Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
7. Порядок подання фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%EF.
8. Фінансовий анал-із : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

УДК 657.1.011.56

Бєлозерцев В.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Рижик Я.С.
студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ГЛОБАЛЬНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

USING GLOBAL POSITIONING SYSTEM IN ACCOUNTING AT TRUCKING COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття технологій глобального позиціонування та обґрунтовано доцільність їх застосування в обліку на автотранспортних підприємствах. Досліджено функціональні можливості та режими дії даних технологій. Виявлено переваги від їх використання. Розглянуто програми автоматизації обліку, що діють на основі технологій глобального позиціонування. Наведено рекомендації щодо використання даних технологій в облікових процесах сучасних підприємств згідно з вимогами законодавства України.

Ключові слова: технології глобального позиціонування, програмне забезпечення, GPS-обладнання, автоматизація обліку, необоротний актив.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие технологий глобального позиционирования и обоснована целесообразность их использования в учете на автотранспортных предприятиях. Исследованы функциональные возможности и режимы использования данных технологий. Выявлены преимущества их использования. Рассмотрены программы автоматизации учета, действующие на основе технологий глобального позиционирования. Приведены рекомендации по использованию данных технологий в учетных процессах современных предприятий в соответствии с требованиями законодательства Украины.

Ключевые слова: технологии глобального позиционирования, программное обеспечение, GPS-оборудование, автоматизация учета, необоротный актив.

ANNOTATION

The article discusses the concept of global positioning technology and expediency of their use in accounting in transport companies investigated functionality and usage of these technologies. Considered automation of applications that are based on global positioning technology. Advantages of their use, and given recommendations on the use of these technologies in the accounting processes of modern enterprises in accordance with the requirements of Ukrainian legislation.

Keywords: Global Positioning System, software, GPS equipment, automation of accounting, irreversible asset.

Постановка проблеми. За сучасних умов економічного розвитку досить широкого розповсюдження набирає впровадження технологій глобального позиціонування, тобто використання GPS-моніторингу суб'єктами господарювання. Більшість країн світу вже відчула явні переваги від використання даних технологій своїми підприємствами. Щодо України, то у нас дані технології поки що тільки набирають обертів користування, і явним прикладом виступають підприємства автотранспортної галузі.

Проте GPS-технології використовуються лише для управління та контролю руху автотранспорту, а можливість їх застосування для потреб бухгалтерського обліку поки що залишається малорозвиненою. Отже, питання становлення системи обліку під впливом досягнень науково-технічного прогресу у формі повної автоматизації облікових робіт нині набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування технологій глобального позиціонування на автотранспортних підприємствах досліджувалось багатьма вітчизняними та закордонними науковцями. Так, Д.О. Палант [6] виявив можливості та переваги застосування технологій глобального позиціонування в транспортній логістиці. Є.Т. Скорик та В.М. Кондратюк [9] сформулювали принципи побудови автоматизованих автотранспортних диспетчерських систем, що використовують супутникові технології глобальної навігації, та визначили сучасні міжнародні вимоги до обладнання транспортних засобів. А.Е. Горєв [2] навів класифікацію інформаційних технологій, які використовуються транспортними компаніями, та розкрив зміст електронної ідентифікації автотранспортних засобів та транспортного обладнання. О.Ф. Кир'янов, М.М. Мороз, В.С. Чаплінський [3] провели аналіз впливу впровадження сучасних інформаційних технологій на якість пасажирських перевезень і розробили поетапний план упровадження таких технологій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий внесок дослідників у сфері використання технологій глобального позиціонування на автотранспортних підприємствах, малодослідженими залишаються питання застосування цих технологій у цілях бухгалтерського обліку, їх взаємодія з обліковими інформаційними сис-

темами. Також потребує уточнення система обліку даних технологій на рахунках бухгалтерського обліку.

Мета статі полягає в обґрунтуванні переваг та необхідності впровадження GPS-технологій у систему бухгалтерського обліку на автотранспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система глобального позиціонування (від англ. Global Positioning System – GPS) являє собою супутникову навігаційну систему, яка дає змогу визначати координати, швидкість і напрямок руху об'єктів у будь-якій точці Земної кулі, у будь-який час доби, за будь-якої погоді [5].

Історія появи глобальної системи позиціонування почалася в США ще в далеких 50-х роках під час запуску в космос першого радянського супутника. Бригада американських учених, які стежили за запуском, помітила, що під час віддалення супутник рівномірно змінює частоту сигналу. Після глибокого аналізу даних науковці дійшли висновку, що за допомогою супутника (якщо говорити більш детально, то його розташування і видаваного ним сигналу) можна точно визначити знаходження та швидкість пересування об'єкту на землі, як і навпаки, швидкість і знаходження супутника на орбіті під час визначення точних координат об'єкту. До кінця 70-х років Міноборони США запустило систему GPS у власних цілях, а ще через кілька років вона стала доступна для цивільного застосування [4].

В Украйні GPS-технології для широкого використання з'явилися вперше на початку 1990-х років і застосовувалися переважно для цілей геодезії, а саме для побудови геодезичних та топографічних карт. Лише на протязі останніх 10 років технології глобального позиціонування почали використовуватися не окремими користувачами, а підприємствами в цілому.

Сферою застосування систем GPS-технологій на українських автотранспортних підприємствах виступає моніторинг транспорту та вантажоперевезень. Так, підприємствам транспортної галузі технології глобального позиціонування допомагають здійснювати: моніторинг транспортних засобів і вантажів у режимах on-line і off-line; контроль відхилення від маршруту та місць роботи; контроль відвідування місць розвантаження/завантаження; контроль кількості транспорту на лініях, маршрутах; контроль часу виходу/приходу в/з депо; контроль дотримання графіка руху транспорту (визначення часу випередження/запізнення); контроль фактичного пробігу; контроль витрат палива.

Система глобального позиціонування може використовуватися автотранспортними підприємствами у двох режимах: on-line та off-line. Розглянемо детальніше принципи роботи кожного з них.

Під час функціонування системи у режимі on-line робота GPS-моніторингу здійснюється за схемою, наведеною на рис. 1. Згідно з ним, транспортний засіб, оснащений GPS-приймачем, приймає й обробляє сигнали із супутників, визначаючи параметри руху транспортного засобу: координати (широта, довгота й висота), швидкість і напрямок руху [1]. Ці дані записуються на внутрішню енергонезалежну пам'ять і передаються через GSM- та INTERNET-канали на сервер, який опрацьовує отриману інформацію та розподіляє її за різними категоріями, формуючи базу даних (рис. 1).

Інформацію з бази даних використовує диспетчер, який слідкує за процесом перевезень та в разі виявлення відхилень чи порушень коригує цей процес.

Щодо схеми роботи GPS-моніторингу на автотранспортних підприємствах в режимі off-line, то відмінністю є тільки те, що інформація до серверу надходить через радіомодем, який розташований на території підприємства й який приймає інформацію з бортового контролера тільки після прибуття транспортного засобу в автопарк. При цьому до бортового контролера приєднуються ємнісні датчики рівня палива. Тобто відрізок часу, коли транспортний засіб виїхав з автопарку й аж до його повернення, є неконтрольованим. Такий режим функціону-

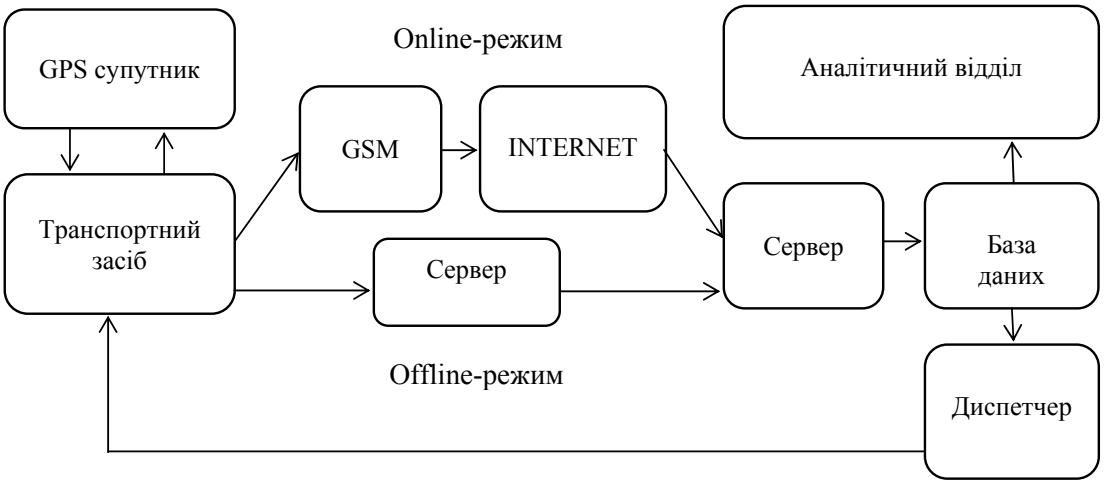

Рис. 1. Схема роботи GPS-моніторингу на автотранспортних підприємствах

вання є дешевшим для підприємства, але малоефективним, адже надає інформацію тільки про витрати палива та кілометраж, який проїхав транспортний засіб.

Тобто режим функціонування системи в режимі on-line є вигіднішим для підприємства, адже він надає більше інформації, яку, своєю чергою, доцільно використовувати для цілей бухгалтерського обліку. Так, дана технологія дає змогу відповісти на такі бухгалтерські питання:

– скільки часу й палива дійсно йде на ту або іншу поїздку?

– який кілометраж у того або іншого рейсу й наскільки точно він відображається в дорожньому листі?

– яка справжня собівартість того або іншого рейсу?

– в якому обсязі преміювати або штрафувати водія?

Відповіді на ці питання є досить важливими для ведення обліку на автотранспортних підприємствах, оскільки найбільшу питому вагу у витратах на утримання транспортних засобів займають витрати на придбання паливо-мастильних матеріалів. Як правило, облікова інформація про витрати палива є досить перекрученою та не відповідає дійсності, адже традиційна методика розрахунку витраченого палива з урахуванням залишків на початок і кінець дня та об'єму заправленого палива не дає змоги повною мірою здійснювати контроль над недоцільним витрачанням та махінаціями з паливо-мастильними матеріалами [9].

Технологія глобального позиціонування надає в бухгалтерію інформацію про відстань та час перебування автотранспорту в дорозі. Знаючи витрачання об'єму палива на 1 км пройденої відстані, можна в повністю автоматизованому режимі обліковувати витрачання паливо-мастильних матеріалів [1].

Також застосування GPS-технологій на підприємствах транспортної галузі дає можливість обліковувати точний час роботи водія. Це є досить важливим моментом для тих підприємств, на яких робочий час оплачується погодинно, оскільки дає змогу точно розрахувати заробітну плату водія, нарахування та вирахування з неї, оплату за понаднормову роботу, а у разі порушення дисципліни водієм (прогули чи запізнення) дає можливість розрахувати суму штрафів.

Під час уведення на автотранспортних підприємствах GPS-технологій постає питання автоматизації їх обліку. На сьогоднішній день в Україні представлені такі програмні продукти для обліку автотранспорту на основі GPS-технологій: jПарус «Управління автотранспортом», «1С: Управління автотранспортом для України». Порівняємо детальніше дані програмні продукти на основі певних відібраних критеріїв (табл. 1).

І в jПарус «Управління автотранспортом», і в «1С: Управління автотранспортом для України» передбачена можливість ведення роботи з використанням хмарних технологій, тобто не обов'язково інсталювати програму на певний комп'ютер, за наявності доступу в Інтернет існує можливість працювати з непідготовленого комп'ютера або мобільного пристрою. Відмінністю є те, що така можливість для «1С: Управління автотранспортом для України» є однією з альтернатив, а для jПарус «Управління авто-

Таблиця 1

Порівняння програм jПарус «Управління автотранспортом» та «1С: Управління автотранспортом для України»

№ з/п	Критерій для порівняння	jПарус «Управління автотранспортом»	«1С: Управління автотранспортом для України»
1.	Віддалена обробка та зберігання даних	+	+
2.	GPS-трекінг	+	+
3.	Облік технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів	+	+
4.	Завантаження даних процесингових центрів за деталізацією заправок ПММ	+	+
5.	Облік надання послуг і виконання робіт по замовленнях	+	+
6.	Налаштування прейскурантів та тарифів за автоперевезення	-	+
7.	Формування маршрутних листів та подорожніх листів	+	+
8.	Облік ДТП	-	+
9.	Контроль закінчення термінів дії страхових полісів, медичних довідок, водійських посвідчень	-	+
10.	Одночасний облік пального, придбаного різними способами (за готівку, за талонами, виданого зі складу і т. д.)	+	+
11.	Розрахунок нормативної та фактичної витрати пального для автомобілів	+	+
12.	Облік робочого часу водіїв	+	+
13.	Звіти по витратах у розрізі ТЗ, статей витрат, клієнтів і підрозділів	+	+
14.	Аналіз рентабельності роботи кожного автомобіля	-	+

транспортом» – основною формою використання програмного комплексу.

Розробники jПарус та 1С заклали в дані програмні комплекси функцію GPS-трекінгу – можливості відслідковування в реальному часі місцезнаходження та переміщення автотранспортних засобів. Це є досить важливим аспектом, оскільки дає змогу будувати почасові графіки руху по маршруту.

В обох програмних комплексах, як і в 1С: «Управління автотранспортом для України», так і в jПарус «Управління автотранспортом», реалізовано облік таких дорожніх листів: Міжнародного шляхового листа (Форма № 1), вантажного автомобіля (Форма № 2) і легкового автомобіля (Форма № 3).

Нині існують такі способи виписувати шляхові листи в даних програмах:

– формувати новий шляховий лист вручну;

– формувати новий шляховий лист на підставі замовлення на ТЗ;

– формувати новий шляховий лист на підставі маршрутного листа;

– формувати список шляхових листів за допомогою пакетної виписки.

Під час заповнення нового подорожнього листа програма автоматично переносить залишки палива і показання спідометра з попереднього подорожнього листа. А за умови коли на транспортний засіб встановлено обладнання, яке використовується в режимі он-лайн, дані про те, який автомобіль виїхав на маршрут, показання спідометра під час виїзду автомобіля з гаража на лінію, фактичний час виїзду автомобіля, залишок пального, особисті дані водія та ін. миттєво будуть надходити до бази даних автоматизованої бухгалтерської програми. Це дає можливість відмовитися від паперових подорожніх листів та вести їх у повністю автоматизованому режимі.

У даних програмних комплексах існує можливість вести облік надходження, видачі і витрати пально-мастильних матеріалів різними способами:

– придбання за готівку;

– видача по талонах;

– придбання за картками безготівкової оплати;

– видача зі складу підприємства;

– придбання у стороннього постачальника.

Передбачено можливість вести облік витрат палива для автомобілів із необмеженою кількістю устаткування і причепів одночасно для різних видів палива.

Дані програмні комплекси дають змогу вести облік витрат у розрізі автомобілів, статей витрат, контрагентів і підрозділів. Так, прямі витрати розподіляються на підставі даних шляхових листів, ремонтних листів, заправок ПММ, непрямі витрати можуть розподілятися залежно від облікової політики підприємства: між всіма автомобілями, пропорційно певного параметру виробітку (наприклад, пробігу, час у роботі і т. д.) або пропорційно балансової вартості автомобілів. Дані функції дають змогу сформувати більш точну собівартість перевезень як у розрізі одного автомобіля, так і по підприємству в цілому.

Щодо відмінностей, то в 1С: «Управління автотранспортом для України» на відміну від jПарус «Управління автотранспортом» передбачені можливості налаштування прейскурантів та тарифів за автоперевезення, реалізований контроль закінчення термінів дії страхових полісів, медичних довідок, водійських посвідчень, ведеться облік ДТП та є можливість аналізу рентабельності роботи кожного автомобіля.

Із придбанням автотранспортним підприємством GPS-технологій постає питання їх обліку. Радимо обліковувати даний об'єкт як необоротний актив, оскільки технологія глобального позиціонування представляє собою спеціальне апаратне обладнання, строк експлуатації якого – понад один рік і від його використання підприємство отримує прямі вигоди [8].

Таблиця 2

Відображення в обліку витрат на придбання GPS-обладнання

№ з/п	Зміст господарської операції	Первинні документи	Бухгалтерський облік		
			Дт	Кт	Сума, грн.
1	Відображено витрати на придбання GPS-обладнання	Накладна на відпуск ТМЦ	153	631	3750
2	Відображено податковий кредит із ПДВ	Податкова накладна	641	631	750
3	Відображено витрати на встановлення GPS-обладнання	Акт виконаних робіт	153	631	1000
4	Відображено податковий кредит із ПДВ	Податкова накладна	641	631	200
5	Введено в експлуатацію GPS-обладнання	Акт приймання-передачі (внутрішнього перемі-щення) основних засобів	112	153	4750
6	Нараховано амортизацію	Бухгалтерська довідка	23	132	2375
7	Відображено вартість послуг з обслуговування обладнання	Акт виконаних робіт	23	631	300
8	Відображено податковий кредит із ПДВ	Податкова накладна	641	631	60

Залежно від вартісної межі об'єкта, прописаної в наказі про облікову політику, визначають, до якої групи необоротних активів має належати GPS-обладнання. Більшість підприємств притримується у цьому питанні вимог Податкового кодексу. Податковий облік на сьогодні прив'язаний до вартісної межі в 6 000 грн. (критерій діє з 01.09.2015).

Якщо вартість GPS-обладнання не перевищує 6000 грн. без ПДВ, його слід обліковувати як МНМА. Якщо об'єкт використовується в господарській діяльності підприємства, на нього нараховується амортизація [7, ст. 144].

Залежно від рішення платника податків амортизація нараховується в один із таких способів [7, ст. 145]:

– 50% – у першому місяці використання об'єкта і 50% – у разі списання з балансу;

– 100% – у першому місяці використання.

Якщо вартість об'єкта понад 6 000 грн., він належить до четвертої групи ОЗ, і мінімальний строк його допустимого використання не може бути меншим ніж два роки [7, ст. 145].

Наведемо приклад відображення в обліку витрат на придбання GPS-обладнання (табл. 2).

Висновки. Впровадження технологій глобального позиціонування в систему бухгалтерського обліку, на нашу думку, підвищить якість облікової інформації та швидкість її надходження до бухгалтерії, дасть змогу відмовитися від паперових носіїв інформації, позбутися помилок та викривлень, які раніше могли виникати під час перенесення інформації з паперового носія в електронну базу, оскільки облікова інформація буде одразу надходити до бухгалтерської програми.

Незважаючи на те що впровадження даних технологій в облік вимагає додаткових витрат на придбання та встановлення апаратного та програмного забезпечення, внесення змін до наказу про облікову політику, це надасть можливість розраховувати точну собівартість перевезень, здійснювати контроль у реальному часі використання паливно-мастильних матеріалів, тим самим нівелювати їх недоцільне використання, та призведе до збільшення інвестиційної привабливості та підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств України та галузі в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилюк А.В., Малишкін О.І. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень : [навч. посіб.] / А.В. Базилюк, О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
2. Горев А.Э. Информационные технологии на транспорте. Электронная идентификация автотранспортных средств и транспортного оборудования / А.Э. Горев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://window.edu.ru/resource/704/76704/files/Gorev_uchebn.pdf.
3. Впровадження інформаційних технологій в організацію міських перевезень / О.Ф. Кір'янов, М.М. Мороз, В.С. Чаплінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kdu.edu.ua/statti/2008-1/74.pdf.
4. Логістика та облік автотранспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.commit.name/ukr/?tmenu=1.
5. Никифоров Е. GPS как работает? Принципы работы GPS-навигатора / Е. Никифоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://fb.ru/article/146619/gps-kak-rabotaet-printsipyi-rabotyi-gps-navigatora.
6. Палант Д.О. Необхідність застосування системи глобального позиціювання транспортної логістики в Україні / Д.О. Палант [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_ періодика/vestnik/Новые%20решения%20в%20современных%20технологиях/2012/.pdf.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
9. Скорик Є.Т., Кондратюк В.М. Застосування супутникових технологій навігації та зв'язку в автотранспортній галузі / Є.Т. Скорик, В.М. Кондратюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/127/Skoryk_Kondr.pdf?sequence=1.
10. Шендригоренко М.Т. Проблемні питання в організації обліку операцій з паливо-мастильними матеріалами та напрями їх вирішення / М.Т. Шендригоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1058/.

УДК 657.372.3:336.564.1

Кадацька А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

ECONOMIC AND CONTENTS OF DEPRECIATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку обліку та аудиту амортизації основних засобів. Визначено поняття амортизації в умовах ринкових відносин. Досліджено взаємозв'язок між економічними категоріями «знос», «зношування», «амортизація». Уточнено основні функції амортизації.

Ключові слова: амортизація, знос, зношування, основні засоби, методи нарахування амортизації, облікова політика, амортизаційна політика, амортизаційний фонд, аудит амортизації основних засобів.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические и практические аспекты развития учета амортизации основных средств. Определено понятие амортизации в условиях рыночных отношений. Исследована взаимосвязь между экономическими категориями «износ», «изнашивание», «амортизация». Уточнены основные функции амортизации.

Ключевые слова: амортизация, износ, изнашивание, основные средства, методы начисления амортизации, учетная политика, амортизационная политика, амортизационный фонд, аудит амортизации основных средств.

ANNOTATION

The theoretical and practical aspects of accounting and auditing depreciation; The concept of depreciation in market conditions; investigated the relationship between economic categories of "wear and tear", "wear", "depreciation"; clarified the basic functions of depreciation.

Keywords: amortization, wear and tear, wearing, fixed assets, methods of charge of depreciation, accounting policy, depreciation policy, audit of depreciation.

Постановка проблеми. Здійснення економічних реформ в Україні в останні роки спрямоване на трансформацію вітчизняного господарського механізму з урахуванням умов ринкової економіки. Ці перетворення стосується бухгалтерського обліку та аудиту, тобто найбільш вагомої частини загальної інформаційної системи управління підприємством.

Упровадження науково-технічних досягнень у виробництво, вирішення багатьох соціально-економічних проблем стають можливими за умови здійснення ефективної інвестиційної політики, складовою частиною якої є амортизаційна політика, що виступає важливим інструментом активізації інвестиційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Обґрунтована амортизаційна політика дає змогу стимулювати зростання інвестицій, запроваджувати інноваційні технології та процеси.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми нарахування й обліку амортизації основних засобів перебувають під особливою увагою економічної науки. Значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних підходів до вирішення проблемних питань амортизації зробили сучасні українські вчені: З. Борисенко, О. Бородкін, Ф. Бутинець, М. Василюк, Н. Виговська, С. Голов, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Є. Мних, В. Орлова, Ю. Осадчий, М. Пушкар, П. Саблук, А. Фукс, П. Хомин, М. Чумаченко, В. Швець та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теоретичних і практичних аспектів організації обліку основних засобів та їхньої амортизації дало змогу визначити коло невирішених питань, які гальмують процес управління основними засобами. Серед них можна виділити такі: відсутність єдності економічної та бухгалтерської термінології щодо понять «амортизація», «знос», «зношування», єдиного підходу до розуміння сутності амортизації та її ролі у відтворювальному процесі, проблеми вибору оптимального методу нарахування амортизації, визначення економічно раціонального амортизаційного періоду.

Зміни податкового механізму, введення в дію Положень (стандартів) бухгалтерського обліку не лише суттєво вплинули на амортизаційну політику, а й призвели до виникнення нових проблем. Структурні перетворення в економічному механізмі потребують постійного вдосконалення методики та організації обліку і нарахування амортизації основних засобів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних, методичних і практичних засад нарахування та організації обліку амортизації основних засобів на підприємствах та розробці рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе місце у забезпеченні процесів відтворення належить амортизації. Проте чинні законодавча та нормативно-методична бази більше пристосовані до потреб оподаткування, ніж до процесу відтворення, і не дають змоги чітко визначити концептуальність амортизації. За таких умов актуальною є проблема визначення дійсної сутності амортизації та її функцій у господарській діяльності підприємства.

Амортизація являє собою надзвичайне складне економічне явище. Вона поєднує ознаки витрат виробництва і джерела коштів, процесу руху вартості і важелі управління відтворенням, відшкодування зношених і нагромаджених нових засобів праці. Еволюція поглядів на амортизацію призвела до створення різних

концепцій, які уособлюють сучасний погляд на амортизацію як економічну категорію (табл. 1).

Таблиця 1

Різні підходи до тлумачення терміну «амортизація»

Підходи	Визначення терміну
Класична економічна теорія	Термін «амортизація» походить від лат. amortization – погашення, сплата боргів [3; 5]
У перекладі з іноземної	Трактування терміна «амортизація» як a – заперечення, mor – смерть, тобто цей термін характеризує постійне існування через відновлення засобів праці [6]
Н. Савельєв	Буквально «амортизація» походить від mort – мертвий та означає дію, подібну до омертвлення
У США	Взагалі замість терміна amortisation використовують термін depreeiation, що в перекладі з латинської (pretium) означає ціну або вартість, de – pretium – зниження ціни або вартості

Отже, наявність протилежних підходів до тлумачення цього терміна визначає наукову дискусію щодо трактування сутності амортизації. У зарубіжній економічній літературі амортизація розглядається з точки зору чотирьох концепцій: економічної, бухгалтерської, податкової, фінансової [6].

Вітчизняний науковець С. Голов [4] дає свою класифікацію концепцій амортизації, а саме: концепція оцінки, казуальна концепція, витратна, зберігання капіталу, відтворення.

Так, концепція оцінки причиною амортизації вважає зміну вартості активів під впливом інфляційних процесів і має на меті уточнення вартості активів. Вона відповідає економічній концепції.

Згідно з казуальною концепцією, причиною амортизації є спрацьованість, старіння основних засобів, що, своєю чергою, забезпечує правомірність визнання витрат на амортизацію в складі витрат підприємства.

Концепція витрат (ресурсів) уважає за мету амортизації розподіл вартості активів між відповідними обліковими періодами для розрахунку чистого прибутку. Ця концепція широко використовувалась у зарубіжних країнах і в класифікації І. Бернара і Ж.К. Коллі називається бухгалтерською концепцією [1].

Згідно з концепцією зберігання капіталу, причиною амортизації є коригування прибутку в умовах зміни цін та інфляції. Використовується в системах інфляційного обліку.

Згідно з концепцією відтворення, причиною амортизації є забезпечення відновлення капітальних активів, що були використані в процесі діяльності, з метою резервування коштів для заміни активів.

Ураховуючи викладені теоретичні підходи і погляди, ми схильні розглядати амортизацію як загальну економічну категорію, яка включає п'ять концепцій (вартісну, економічну, бухгалтерську, інвестиційну, податкову), в яких найбільш повно відображено всі визначення амортизації.

Вартісна концепція характеризує амортизацію як зменшення вартості та корисності об'єкта основних засобів у результаті дії зовнішніх факторів (фізичного і морального зносу), а також із перебігом часу. Цей погляд на амортизацію відображено у сучасній економічній енциклопедії: «Амортизація – процес поступового перенесення вартості основних фондів (нарахування її до витрат виробництва чи обігу) у міру їх зносу на виготовлення продукції і використання цієї вартості для простого або розширеного відтворення зношених засобів праці».

Прихильники цієї концепції визначають амортизацію як процес перенесення вартості засобів праці на готову продукцію. М.П. Войнаренко вважає, що «знос – це втрата споживної вартості, а отже, і вартості засобів праці,.. а під амортизацією мається на увазі процес перенесення вартості на готовий продукт. Обидва процеси, незважаючи на їх відмінність, нерозривні...» [2].

Економічна концепція амортизації характеризується вітчизняними науковцями як механізм перетворення коштів із необоротних активів в оборотні [4]. Вона логічно випливає з бухгалтерського обліку.

В основу бухгалтерської (облікової) концепції амортизації покладено бухгалтерські операції щодо систематичного списання вартості основних засобів упродовж терміну їх корисного використання на готову продукцію з метою відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування й об-ліку амортизації. Цей суто методологічний підхід підкреслює, що амортизація не пов'язана зі зменшенням вартості об'єкту у зв'язку з коливанням цін, не пов'язана зі зносом або спрацюванням активу внаслідок експлуатації і не має відношення до розрахунку вартості заміни активу.

Інвестиційна (фінансова) концепція розглядає амортизацію як внутрішнє джерело фінансування відтворення основного капіталу і стимулювання інвестицій. К. Маркс у другому томі «Капіталу» називає амортизацію «резервним грошовим фондом», який створюється з виручки за проданий товар, для відтворення основних засобів. Дехто називає амортизацію «ресурсом відтворення... порядок її формування має сприяти відновленню основних засобів» [7].

Основною сутністю податкової (фіскальної) концепції є те, що амортизація є часткою прибутку, яка не підпадає під оподаткування і залишається в розпорядженні підприємства як компенсація витрат, здійснених у минулому. Основним завданням податкової амортизації є вплив на інвестиційну діяльність підприємства.

Отже, проаналізувавши наявні концепції трактування амортизації, вважається за доцільне запропонувати таке визначення: амортизація – це комплексна економічна категорія, яка характеризує систематичне поступове перене-

сення вартості активів унаслідок зносу на готову продукцію з метою акумулювання коштів на відшкодування витрат на їх відтворення.

У цьому визначенні пропонуємо використовувати узагальнюючий термін «активи», тому що у світовій практиці амортизації підлягають не тільки основні засоби, а й акції, борги, дефектні активи та ін.

Повне розкриття сутності амортизації неможливе без окреслення її функцій. Потрібно зазначити, що в економічній літературі немає єдності думок і щодо функцій амортизації.

Функція відшкодування вартості зносу основних засобів. Ця функція випливає з того, що за своєю економічною природою амортизаційні відрахування покликані відшкодувати вартість спожитих засобів праці. Інакше кажучи, амортизаційний фонд повинен відповідати вартості капіталу, який необхідно відшкодувати [8]. У цьому разі амортизація призначена для простого відтворення.

Сутність відтворювальної функції полягає в тому, що кошти амортизаційного фонду не є «замороженими», а здійснюють постійний рух із метою відновлення та відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок акумулювання в амортизаційному фонді необхідної кількості грошових коштів. Функція відтворення тісно пов'язана із попередньою, але передбачає, що амортизація призначена для здійснення як простого, так і розширеного відтворення основних засобів [8].

Окрім того, амортизація може виконувати накопичувальну функцію – забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань в амортизаційному фонді.

Функція регулювання реалізується через встановлення та використання законодавчо закріплених норм та нормативів для здійснення амортизаційних розрахунків. У цьому разі амортизація впливає на формування розміру бази податку на прибуток і створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків (реалізується через використання прискореної амортизації), а для держави – можливості для реалізації податкової політики. Ця функція логічно випливає з податкової концепції амортизації.

Облікова функція пов'язана з відображенням реальних витрат засобів праці на виробництво продукції. Деякі автори вважають, що амортизації властива функція стимулювання, яка пов'язана з упровадженням на підприємствах науково-технічних досягнень, підвищенням зацікавленості в якомога скорішому відтворенні зношених та оновленні діючих засобів праці.

На нашу думку, це функція держави – шляхом виваженої амортизаційної політики стимулювати оновлення основного капіталу, адже сама по собі амортизація не здатна його стимулювати.

Сучасна практика діяльності суб'єктів господарювання зіткнулася з низкою проблем, пов'язаних із неправильним розумінням та розмежуванням таких понять, як «амортизація», «знос», «зношування». Недостатнє розуміння економічних категорій «знос» і «амортизація» призводить до неточного тлумачення їхньої сутності в обліковому та податковому законодавстві.

Економічне розуміння сутності амортизації є основою обґрунтування її призначення в діяльності суб'єктів господарювання. За діючою методикою бухгалтерського обліку не передбачено формування та здійснення обліку амортизаційного фонду. Оновленню виробничого потенціалу підприємства сприяє не формування амортизаційного фонду чи облік амортизаційних сум на позабалансових рахунках, а фінансова політика, спрямована на акумулювання грошових коштів. Придбання необоротних активів здійснюється за рахунок не лише коштів амортизації, що перебувають в обороті, а й усіх інших складових частин власного та позиченого капіталу підприємства. Однак установлення джерела придбання активів є умовним і суб'єктивним. У процесі дослідження уточнено визначення поняття економічної амортизації в ринкових умовах господарювання.

Процес перенесення вартості необоротних активів прямо пов'язаний зі зниженням їхньої споживчої цінності. Втрата споживчої вартості основних засобів виявляється через їхній знос. Серед учених-економістів немає єдиного підходу до розуміння сутності понять «амортизація», «знос», «зношування». Між категоріями «амортизація», «знос», «зношування» можна простежити такий взаємозв'язок: у процесі використання та під впливом зовнішніх чинників основні засоби втрачають свою споживчу вартість, що узагальнюється їхнім зносом. Втрата споживчої вартості зумовлює втрату вартості, що спричиняє їхнє зношування. Втрата вартості засобів праці відбувається через перенесення її на готовий продукт (витрати періоду), тобто через амортизацію.

На нашу думку, можна виділити чотири форми прояву сутності амортизаційних відрахувань:

– грошовий вираз тієї частки матеріалізованої вартості основних фондів суспільної праці, яка спожита в процесі виробництва нового суспільного продукту;

– елемент витрат на виробництво продукції;

– фонд грошових накопичень, призначений для фінансування витрат на відтворення і капітальний ремонт основних фондів;

– важливий стимулятор інтересу трудящих, зайнятих на госпрозрахункових підприємствах, до підвищення ефективності виробництва за рахунок більш раціонального і повного використання потужності об'єктів основних фондів.

Амортизація виконує на підприємстві низку важливих функцій, однак із точки зору управління технічними ресурсами нас цікавить функція акуму-лювання додаткового джерела коштів на підприємстві для відтворення технічних ресурсів.

Висновки. У сучасних умовах господарювання амортизація виконує функції відшкодування, відтворення, регулювання, накопичення та обліку. Функція регулювання реалізується на рівні держави. Всі функції амортизації органічно взаємопов'язані та взаємообумовлені, їх розмежування можливе лише умовно та абстрактно. Всі вони разом відображають глибинні об'єктивні процеси перенесення вартості основних засобів на продукт, їх відновлення на розширеній основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернар І. Тлумачний економічний і фінансовий словник. Французька, російська, англійська, німецька, іспанська термінологія : у 2-х т. Т. 1 / І. Бернар, Ж.-К. Колі ; пер. з фр. – М. : Міжнародні відносини, 1994. – 784 с.
2. Войнаренко М.П. Інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування механізму управління амортизаційною політикою підприємства / М.П. Войнаренко, Л.В. Овод // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5. – С. 192–198.
3. Глушко О.В. Амортизація, як джерело фінансування відтворення довгострокових біологічних активів рослинництва: обліково-аналітичний аспект / О.В. Глушко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 12. – С. 28–30.
4. Голов С.Ф. Концепції амортизації та їх вплив на облік та управління в сучасних умовах / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 9–15.
5. Голозубова Ю.В. Аналіз методів нарахування амортизації та їх порівняльна характеристика / Ю.В. Голозубова // Управління розвитком. – 2014. – № 7. – С. 111–114.
6. Карасевич І.В. Проблемні питання обліку та нарахування амортизації основних засобів в сучасних умовах господарювання / І.В. Карасевич, Н.В. Шутюк // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 71–74.
7. Мовшовіч С.М. Випуск, податки і крива Лаффера / С.М. Мовшовіч, Л.Є. Соколовський // Економіка і мат. методи. – 1994. – Т. 30. – Вип. 3. – С. 129–141.
8. Овод Л.В. Стратегічні управлінські рішення у формуванні амортизаційної політики підприємства / Л.В. Овод // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 100–103.

УДК 657.6:330

Кравченко М.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

THEORETICAL ASPECTS OF ACCOUNTING AND COST CONTROL ON PRODUCTION AT THE FARM

АНОТАЦІЯ

Витрати виробництва є важливою не тільки економічною, але й обліково-аналітичною категорією, яка істотно впливає на обсяги та динаміку прибутку. Здійснення дієвого контролю витрат виробництва з метою постійного зниження їх величини стає одним із важливих завдань системи управління виробництвом на підприємстві, зокрема й у фермерських господарствах. Створення системи господарювання зумовлює необхідність розвитку однієї з основних ділянок обліково-аналітичного процесу – обліку витрат виробництва і контролю над цими вкрай важливими процесами. Пошук шляхів зниження витрат виробництва в сучасних умовах слід розглядати як фактор підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємств, забезпечення їх стабільності в ринковому середовищі, розширення можливостей внутрівиробничої реструктуризації відповідно до змін кон'юнктури ринків збуту продукції [1].

Ключові слова: витрати, первинні документи, дебет, кредит, облік.

АННОТАЦИЯ

Затраты производства являются важной не только экономической, но и учетно-аналитической категорией, которая существенно влияет на объемы и динамику прибыли. Осуществление действенного контроля затрат с целью постоянного снижения их величины становится одной из важных задач системы управления производством на предприятии, в том числе и в фермерских хозяйствах. Создание системы хозяйствования обусловливает необходимость развития одного из основных участков учетно-аналитического процесса – учета издержек производства и контроля над этими крайне важными процессами. Поиск путей снижения издержек производства в современных условиях следует рассматривать как фактор повышения прибыльности и эффективности работы предприятий, обеспечения их стабильности в рыночной среде, расширение возможностей внутрипроизводственной реструктуризации в соответствии с изменениями конъюнктуры рынков сбыта продукции.

Ключевые слова: расходы, первичные документы, дебет, кредит, учет.

ANNOTATION

The costs of production is important not only economic, but also accounting and analytical category, which has a significant impact on the volume and momentum profits. Therefore, implementation of effective cost control with the objective of reducing their size has become one of the important tasks of the production control system at the enterprise, including in individual farms. The creation of a management system necessitates the development of one of the main areas of accounting and analytical process – cost accounting of production and control over these critical processes. Finding ways to reduce costs of production in modern conditions should be considered as a factor in increasing the profitability and efficiency of enterprises, to ensure their stability in the market environment, expanding opportunities for industrial restructuring in accordance with changes in the markets.

Keywords: the costs, primary documents, debit, credit, accounting.

Постановка проблеми. Постійні зміни в економіці та економічній політиці держави зумовлені переходом України до ринкових відносин. В агропромисловому комплексі країни переважають застарілі енергомісткі методи виробництва продукції, і це не сприяє зниженню її собівартості та, як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. У ході господарської діяльності фермерські підприємства постійно мають потребу у високоефективному й якісному обліку та контролі витрат на виробництво продукції.

Таким чином, недостатнє теоретичне і практичне опрацювання і дискусійність питань побудови організації обліку та контролю витрат на виробництво продукції, слабка інформаційна забезпеченість управління, необхідність проведення досліджень витрат на виробництво продукції з позиції управління ними, а також зростаюча актуальність удосконалення обліку виробничих витрат та контролю на підприємствах в умовах розвитку ринкової економіки визначили вибір теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку і контролю витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах досліджувалися багатьма провідними науковцями з бухгалтерського обліку та контролю: Бутинцем Ф.Ф., Андрющенко Н.С, Бутком А.К., Багатою І.М., Козаком В.Г., Костяковою А.А., Малюгою Н.М., Суком Л.К., Власюком Г.В., Волковою О.Н., Огійчуком М.Ф., Бабичем В.В., Свєтловою Н.М. Мареничем Т.Г., Чернецькою О.В., Яценком В.М., Зотовим В.В. та ін. Отже, питання обліку та контролю витрат на виробництво продукції є досить актуальним в Україні, воно має велике значення для становлення і нормального функціонування економіки [5].

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку та контролю витрат на виробництво продукції на прикладі фермерського господарства «Норка-Агро» Васильківського району Дніпропетровської області. Відповідно до мети роботи, були поставлені такі завдання:

– визначити економічний зміст, роль, сутність обліку та контролю витрат на виробництво продукції в діяльності підприємства;

– здійснити огляд нормативно-правової бази, яка регламентує порядок організації обліку та обліку та контролю витрат на виробництво продукції;

– надати рекомендації з питань удосконалення обліку та контролю витрат на виробництво продукції.

Об'єкт дослідження – процес формування витрат на виробництво продукції та калькулювання її собівартості в фермерському господарстві.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних і практичних аспектів з обліку та контролю витрат на виробництво продукції та аспекти вдосконалення цих процесів у фермерському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах динамічного розвитку економічних процесів успішна робота кожного підприємства багато в чому залежить від аналітичної та оперативної інформації, яка характеризує реальний стан фінансово-господарських процесів. Одним із найважливіших розділів даної системи є облік і контроль витрат на виробництво продукції, якому зазвичай приділяється особлива увага. Це обґрунтовано необхідністю розрахунку важливого показника виробничо-господарської діяльності підприємства – собівартості продукції, яка являє собою сукупність витрат на її виробництво і реалізацію, виражену в грошовій формі.

Облік і контроль витрат на виробництво продукції – це сукупність облікових та аналітичних процесів, які тісно пов'язані один з одним. Це і нормування витрат, і фактичний облік, прогноз і планування, і виявлення резервів зниження собівартості, і безпосередньо контроль над формуванням вартості продукції на різних етапах її виробництва [2].

Щоб правильно визначити собівартість продукції з урахуванням особливостей сільськогосподарського підприємства і технології виробництва, необхідно правильно встановити об'єкти обліку витрат. Під об'єктами обліку витрат прийнято розуміти місця виникнення витрат, тобто структурні підрозділи, за якими організовується облік витрат виробництва для контролю та управління витратами виробничих ресурсів, організації внутрішнього господарського розрахунку.

Однією з тенденцій обліку витрат та їх класифікації стала розробка систем, що допомагали не лише визначити витрати, але й більш повно контролювати використання ресурсів. Із цією метою витрати класифікуються на контрольовані і неконтрольовані. Витрати на виробництво формуються за об'єктами обліку (місцем виникнення) і об'єктами калькулювання (носіям) собівартості. До основних місць (сфер) виникнення витрат відносяться об'єкти, показані в табл. 1.

Виділення місць виникнення витрат має важливе значення для аналізу витрат, тому зв'язок між зростанням витрат і зміною ступеня завантаження виробничих потужностей підприємства найбільш чітко проявляється в місці виникнення витрат. За місцем виникнення витрат виділяються витрати, які безпосередньо беруть участь у виробництві виробів для ринку, їх називають основними місцями виникнення витрат (окремі цехи, виробництва, дільниці тощо) [4].

Отже, під час калькулювання собівартості продукції важливу роль відіграє класифікація витрат за елементами (економічним змістом) і статтями калькуляції (характером виникнення і призначенням). Елементи витрат за економічним змістом є однорідними. Витрати, які утворюють елемент собівартості, включають витрати незалежно від специфіки виробництва продукції.

П(С) БО 16 «Витрати» регламентує порядок витрат операційної діяльності за такими економічними елементами:

– матеріальні затрати;
– витрати на оплату праці;
– відрахування на соціальні заходи;
– амортизація;
– інші операційні витрати [3].

Склад економічних елементів, згідно з П(С) БО 16 «Витрати», вважаємо, доцільно подати у табл. 2.

Групування витрат за економічними елементами здійснюється в усіх галузях народного господарства. Це дає можливість установити потребу в оборотних та необоротних активах, скільки яких активів втрачено незалежно, де вони вироблені, на які цілі використані, а також характеризує структуру витрат.

Необхідно зазначити, що класифікація витрат за економічними елементами не дає змоги обчислювати собівартість окремих видів продукції та встановлювати обсяг витрат конкретних підрозділів підприємства. Із цією метою застосовують класифікацію витрат за статтями калькуляції залежно від їх призначення та місця виникнення. Більш детально аналіз витрат дослідимо на прикладі фермерського господарства.

Фермерське господарство «Норка-Агро» розташоване в с. Павлівка Васильківського району Дніпропетровської області. Проаналізуємо майновий стан підприємства для визначення

Таблиця 1

Основні місця (сфери) виникнення витрат

№ п/п	Назва сфери	Складники місця виникнення витрат
1.	Матеріальна сфера	Склад сировини, склад допоміжних матеріалів
2.	Виробнича сфера	Окремі цехи, виробництва, дільниці тощо
3.	Сфера управління	Дирекція, відділ кадрів, юридичний відділ, фінансовий відділ, бухгалтерія
4.	Збут продукції	Відділ збуту, рекламний відділ, відділ дослідження ринку, відділ відправки продукції
5.	Допоміжні сфери	Ремонтні майстерні, транспортні та інструментальні ділянки, енергопостачання на підприємстві і т. д.

наявності майна, поточних грошових коштів, зобов'язань, капіталу, а також дебіторської і кредиторської заборгованості.

Як бачимо з табл. 3, вартість майна має тенденцію до збільшення: за досліджуваний період вартість майна підвищилася у два рази. Ці зміни переважно зумовлені відповідним збільшенням у структурі активів господарства вартості оборотних активів. Збільшення оборотних активів відбулось за рахунок збільшення обсягів готової продукції і поточної дебіторської заборгованості в чотири рази.

Про стабільну діяльність СФГ «Норка-Агро» свідчить відсутність зобов'язань за досліджуваний період, як довгострокових, так і поточних. Це означає абсолютну платоспроможність СФГ «Норка-Агро», підприємство покриває свої зобов'язання своєчасно, хоча є й інша сторона цього явища: у країні не розвинуте агрокредитування, аграрні підприємства, зокрема фермерські господарства, не користуються кредитами банків не з причини відсутності у цьому потреби, а з причини невигідності, навіть унеможливлення кредитування.

Перед керівниками в процесі господарської діяльності постає питання, яким чином спрямувати мінімум зусиль на просування до ринків продукції, праці або капіталу з максимально ефективним результатом.

Особливе місце за сучасних умов господарювання у СФГ «Норка-Агро» необхідно відвести внутрішньогосподарському контролю витрат, який буде сприяти підвищенню економічної ефективності виробництва зниженням витрат, ліквідує непродуктивні витрати та істотно вплине на підвищення економічної ефективності виробництва продукції.

Ми пропонуємо розробити номенклатуру місць технологічного процесу виробництва продукції та здійснювати оперативний контроль витрат, оскільки це надасть можливість реалізувати всі функції управління витратами і забезпечить зворотній зв'язок між усіма рівнями діяльності.

Таблиця 2

Склад економічних елементів витрат в операційній діяльності підприємства

№ п/п	Економічний елемент витрат	Сутність елементу
1.	Елемент «Матеріальні затрати»	Включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва): сировини й основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива й енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів
2.	Елемент «Витрати на оплату праці	Включаються заробітна плата за окладами та тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці
3.	Елемент «Відрахування на соціальні заходи»	Включаються відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи
4.	Елемент «Амортизація»	Включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів
5.	Елемент «Інші операційні витрати»	Включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу елементів, наведених вище, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, на виплату матеріальної допомоги, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо

Таблиця 3

Оцінка майна СФГ «Норка-Агро» за 2011–2015 рр., тис. грн.

№ з/п	Види майна	2011	2012	2013	2014	2015	Відношення у % 2015 р. до 2011 р.
1	Майно, всього	1829,6	2182,7	2658,9	3170,5	3723,2	203,50
2	Необоротні активи	432,3	415,4	452,1	454,5	491,5	113,69
3	Основні засоби	432,3	415,4	452,1	454,5	491,5	113,69
4	Оборотні активи	1397,3	1767,3	2206,8	2716,0	3232,1	231,31
5	Оборотні виробничі фонди	833,2	854,3	959,0	1030,6	1067,7	128,14
6	Виробничі запаси	704,0	770,5	864,9	943,4	934,8	132,78
7	Фонди обігу	564,1	996,4	1247,8	1685,4	2164,4	383,69
8	Готова продукція і товари	218,9	404,4	624,3	720,0	961,6	439,29
9	Поточна дебіторська заборгованість	0,0	90,8	111,5	315,5	461,2	–
10	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	345,2	501,2	512,0	649,9	741,6	214,83
11	Капітал, усього	1829,6	2182,7	2658,9	3170,5	3723,2	203,50
12	Власний капітал	1829,6	2182,7	2658,9	3170,5	3723,2	203,50

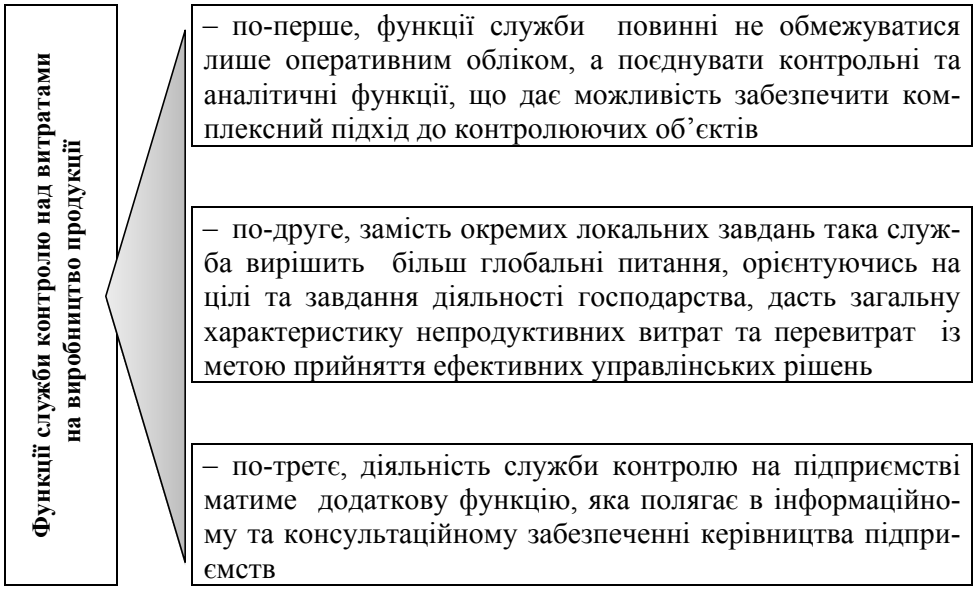

Рис. 1. Функції служби контролю над витратами на виробництво продукції

Вкрай необхідно звернути особливу увагу на інформаційне забезпечення контролю над витратами на виробництво продукції, розробити практичні рекомендації щодо створення належного документообігу на підприємстві.

Дослідивши загальний стан контролю витрат в СФГ «Норка-Агро», можна зробити висновок, що концентрація виробництва призводе до погіршення стану контролю над витратами, адже при цьому відмовляються від економічних відділів, погіршується система нормування та бюджетування витрат, а відповідно, й уся система контролю. За цих умов бухгалтеру підприємства необхідна професійна допомога під час нетипових ситуацій, виникнення яких зумовлене змінами як у зовнішньому середовищі (політиці уряду, загальній економічній ситуації у країні), так і внаслідок впливу внутрішніх факторів (специфіки роботи підприємства, компетенції кадрів). Таким чином, уважаємо, у сучасних умовах актуальним стало створення окремої служби з числа працівників господарства – комісії для внутрішнього контролю [6]. Її функції зображено на рис. 1.

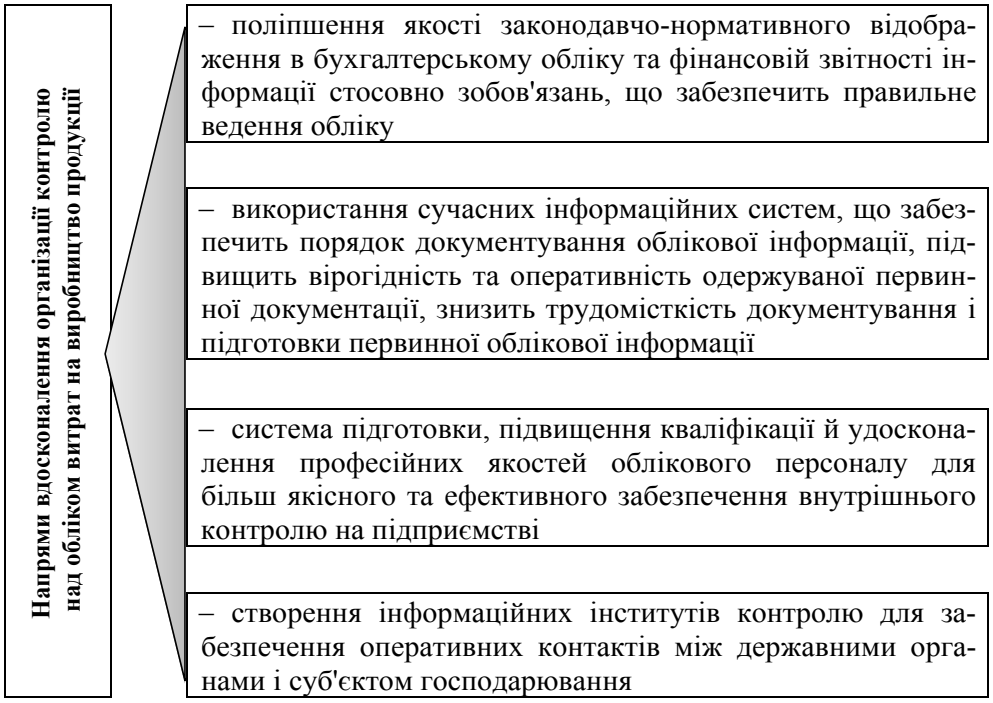

Рис. 2. Напрями вдосконалення організації контролю над обліком витрат на виробництво продукції

Ефективність контролю над витратами підвищується завдяки вмілому поєднанню різних методів, способів і прийомів його здійснення. Використання загальнонаукових методів (аналізу, синтезу, індукції, дедукції, аналогії, моделювання, абстрагування, конкретизація, системного огляду, функціонально-вартісного аналізу) і власних методичних прийомів і способів контролю (ревізії, інвентаризації, тематичної перевірки, обстеження, внутрішнього аудиту, економічного аналізу, експертизи, перевірки виконання прийнятих рішень), безперечно, будуть сприяти вдосконаленню процесу контролю обліку витрат на виробництво продукції. Це безперервний процес обґрунтування та реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів і шляхів її створення і розвитку. Важливо зазначити, що основними напрямами вдосконалення організації контролю над обліком витрат на виробництво продукції є такі (рис. 2).

Висновки. На нашу думку, облік витрат повинен вестися за центрами відповідальності та деталізовано по видах культур, видах робіт, видах продукції рослинництва (основної, супутньої, побічної), циклах виробництва та технологічних процесах (операціях), статтях витрат із групуванням на змінні, умовно-змінні та постійні.

Вважаємо, що в аспекті вдосконалення контролю варто спрямувати зусилля на його здійснення за трьома методичними підходами до побудови обліку витрат на виробництво продукції за центрами відповідальності: за циклами сільськогосподарських робіт; за технологічними процесами, що об'єднують комплекс технологічних операцій; пооопераційний облік у розрізі статей витрат із поділом на змінні, умовно-змінні та постійні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : [навч. по-сіб.] / П.Й. Атамас. – К. : ЦУЛ, 2010.– 390 с.
2. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрющенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3–7.
3. Бардадим М.В. Форми концентрації виробництва і реалізації зерна/ М.В. Бардадим // Агросвіт. – 2010. – № 7. – С. 15–18.
4. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции : [учеб. пособ.] / И.А. Басманов. – М. : Финансы, 1974. – 167 с.
5. Багата І.М. Бухгалтерський облік / І.М. Багата, М.М. Хахонова. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2010. – 655 с.
6. Безруких П.С. Облік та калькулювання собівартості продукції / П.С. Безруких. – М. : Фінанси, 2005. – 320 с.

УДК 658.15

Мардус Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Селюков Д.Л.
студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

THEORETICAL BASIS OF ACCOUNTING AND AUDIT FORMATION AND USE OF LABOR FOR ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні теоретико-методологічні засади та практичні аспекти формування та використання коштів на оплату праці на підприємствах. Досліджено нормативно-правову базу з питань праці і заробітної плати, розкрито особливості відображення операцій з оплати праці в обліку і аудиті та розроблені заходи з оптимізації інформаційних потоків з оплати праці на підприємстві відповідно до обліково-аналітичних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів, потреб управління та забезпечення ефективного контролю.

Ключові слова: облік, аудит, оплата праці, фонд оплати праці, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные теоретико-методические основы и практические аспекты формирования и использования средств на оплату труда на предприятиях. Исследована нормативно-правовая база по вопросам труда и заработной платы, раскрыты особенности отражения операций по оплате труда в учете и аудите и разработаны мероприятия по оптимизации информационных потоков по оплате труда на предприятии в соответствии с учетно-аналитическими потребностями внутренних и внешних пользователей, нужд управления и обеспечения эффективного контроля.

Ключевые слова: учет, аудит, оплата труда, фонд оплаты труда, производительность труда.

ANNOTATION

In the article the basic theoretical and methodological foundations and practical aspects of formation and use of labor in the workplace. Investigated the regulatory framework for labor and wages, the features of display operations of wages in accounting and auditing and developed measures to optimize information flow to pay the company in accordance with the accounting and analytic needs of internal and external users, requirements management and ensure effective control.

Key words: accounting, audit, compensation, payroll, productivity.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження полягає у тому, що нині існує потреба вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення процесу управління формуванням і використанням коштів на оплату праці і його контролю з метою посилення її стимулюючої функції на підприємствах. Це обумовлює необхідність удосконалення методології та організації обліку, аудиту і аналізу і коштів на оплату праці з метою покращення їх формування та раціонального використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Заробітна плата як елемент ринкової економіки в сучасних економічних умовах представляє інтерес для багатьох науковців та економістів-практиків. Витрати на заробітну плату розглядаються переважно як витратна стаття, а не економічне явище, що характеризує стан винагороди праці працівників, з'єднує їх інтереси з інтересами виробництва і базується на принципі матеріальної зацікавленості працівників у результатах своєї праці й успіху організації. Очевидно, що давно назріла необхідність наукової методики аналізу винагород персоналу, здатної пов'язати економічні інтереси роботодавця з соціальними інтересами працівників. У той же час питання, пов'язані з організацією бухгалтерського обліку, особливо з виявленням потреби у використанні аналітичних процедур для обґрунтування складу, структури, джерел винагороди працівників, оцінки стимулюючого ефекту заробітної плати та інших форм винагороди, знаходяться в центрі уваги невеликого кола вчених.

Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми знайшли відображення у працях М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, В. Бжезіна, В.Г. Горелкіна, Є.В. Калюги, О.П. Корольчука, А.А. Мазаракі, Є.В. Мниха, В.Д. Лагутіна, Л.О. Лігоненко, Л.В. Нападовської, Ю.І. Осадчого, В.О. Парнюка, В.В. Сопка, А.М. Соколовської, В.Т. Сусіденка, В.О. Шевчука та інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

Наукові дослідження з цієї проблеми повною мірою реалізують системний підхід. Створення ефективно функціонуючої системи з усіх елементів оплати праці буде сприяти досягненню максимальних результатів для працівників, роботодавця і суспільства загалом. Але не отримав належного розвитку в економічному аналізі системний підхід до розуміння сутності, розвитку й оцінки ефективності використання видів і джерел винагороди. Аналіз трудових ресурсів завершується оцінкою використання фонду заробітної плати. При цьому відсутні єдине тлу-

мачення поняття фонду заробітної плати, актуальності, доцільності та обґрунтованості його існування. Одні автори вважають фонд заробітної плати частиною фонду оплати праці, інші дослідники фонд оплати праці представляють як частину фонду заробітної плати, треті вчені розуміють їх як синоніми, четверті науковці вважають, що в ринковій економіці фонд заробітної плати перестає існувати, оскільки витрати роботодавця на заробітну плату визначає сукупність умов оплати: система ставок, окладів, норм трудових витрат, різних пільг [3].

Тому питання формування і використання фонду оплати праці вимагають глибокої розробленості теоретико-методичних положень щодо аналізу складу, рівня, динаміки, доцільності утворення і витрачання коштів на винагороду працівників. Ці питання повинні розглядатися системно у взаємозв'язку витрат на оплату праці з результатами праці, що є досить актуальними і потребують уточнення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження альтернативних точок зору, що відображено у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, на визначення поняття оплати праці вказує на сутність оплати праці, яка залежить від виду товарно-виробничого процесу, фактору суспільної вартості розширеного відтворення, а також суб'єктивної оцінки, пов'язаної з товарно-виробничою концепцією оплати послуг робочої сили (вартісна теорія, зміст оплати праці, мірило винагородження, практика реалізації системи оплати).

Для ефективного управління діяльністю підприємства необхідно удосконалення інформаційних ресурсів з оцінки оплати праці, організації аналізу формування і використання коштів на оплату праці в системі сучасних інформаційних технологій. Тому основним питанням дослідження, що залишається невирішеним, є визначення методичних підходів до формування і використання фонду оплати праці з метою економії витрат підприємства, з одного боку, і створення мотиваційної бази до працівників підприємства, з іншого боку.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних, методичних і практичних аспектів, що стосується фонду оплати праці та визначення показників щодо формування і використання фонду оплати праці на підприємстві, їх оптимізація.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкового господарювання заробітна плата розглядається як фактор відтворення робочої сили, необхідний для ефективного функціонування виробництва і створення суспільних благ.

Праця і заробітна плата як економічна категорія розкриваються через правовий, економічний, соціальний, обліковий аспекти. Правовий характер передбачає залежність винагороди від кількості та якості праці, особистого внеску працівника в загальні результати колективу, а соціальний виявляється у забезпеченні мотивації працівників до праці з метою задоволення їх потреб в отриманні винагороди та інтересів власника щодо досягнення максимального ефекту від здійснення господарської діяльності суб'єктом господарювання та соціальної захищеності працівників. Економічний аспект відображає грошовий характер оплати праці, який підлягає відображенню в обліку та розкриває обліковий аспект [1].

Фактично ці кошти одночасно є платою за працю, елементом витрат виробництва, формою реалізації власності найманого працівника на частину належного йому ресурсу праці. У площині матеріального виробництва сума цих коштів набуває перетвореної форми фонду оплати праці.

Для організації обліку і контролю праці та її оплати на будь-якому підприємстві керівник і бухгалтер керуються документами з цього питання, до яких належать законодавчі та нормативні акти.

Основним нормативним документом є Конституція України. Відповідно до статті 43 Конституції кожному гарантується право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Питанням праці та соціального захисту працівників у Конституції присвячені також статті 44–46, які гарантують працівникам права для захисту своїх економічних та соціальних інтересів, право на відпочинок та соціальний захист [2].

Організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, визначені Законом України «Про оплату праці» [3]. Цей документ визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірного регулювання оплати праці, і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функції заробітної плати. Згідно зі статтею 1 цього Закону та відповідно до статті 94 Кодексу законів про працю України [4] заробітна плата – це винагорода, обчислена у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [5].

Також здійснюється державне регулювання оплати праці шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій, встановлення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету, регулю-

вання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України, а також шляхом оподаткування доходів працівників [3].

Перелік, розміри та умови виплати доплат і надбавок до тарифних ставок і посадових окладів працівників встановлюються в колективному договорі з дотриманням гарантій і норм, встановлених Галузевою угодою та чинним законодавством [5].

Основними нормативно-правовими актами, на основі яких здійснюється весь бухгалтерський облік, включаючи облік праці та її оплати, є також Кодекс законів про працю, Закони України «Про відпустки», «Про охорону праці», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», Податковий Кодекс України, зокрема розділ IV «Податок на доходи фізичних осіб», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: 16 «Витрати», 26 «Виплати працівникам» та інші.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності підприємствами, незалежно від форм власності, визначені П(С)БО 26 «Виплати працівникам» від 28 жовтня 2003 р. № 601.

Згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (16 «Витрати») заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці включаються до складу елемента «Витрати на оплату праці».

Таким чином, основними критеріями формування фонду оплати праці є надання законної, повної та достовірної інформації про суми нарахованої заробітної плати, утримань з неї та розширення показників преміювання працівників тощо.

Як відомо, на сучасних підприємствах застосовуються дві форми оплати праці: погодинна і відрядна. При погодинній формі оплати праці заробітна плата працівнику нараховується відповідно до відпрацьованого часу і його тарифної ставки. Відрядна форма оплати праці передбачає, що за кожну одиницю виготовленої продукції чи за виконання певних робіт відбувається нарахування заробітної плати, виходячи з тарифної ставки, яка відповідає розряду роботи і встановленій нормі виробітку. При застосуванні відрядної форми оплати праці відрядна розцінка визначається шляхом ділення годинної (денної) тарифної ставки відповідного тарифного розряду на годинну (денну) норму виробітку. Розцінка може визначатися шляхом множення годинної (денної) тарифної ставки відповідного тарифного розряду на встановлену норму часу [5].

В літературі все частіше рекомендується реалізація безтарифної системи оцінки результатів праці, яка дає змогу зняти протиріччя між ринковим підходом до формування фонду оплати та негнучкою, одноманітною оцінкою трудових затрат, що спостерігається у випадку застосування тарифної системи оплати праці. Реалізація безтарифної системи нарахування персональної заробітної плати як логічного продовження нормативного порядку її нарахування і структурування базується на аналітичній ідентифікації внеску працівника до кінцевого підсумку діяльності суб'єкта господарювання [6].

Проте на вітчизняних підприємствах домінує тарифна система оплати і вона повинна бути спрямована на ефективність стимулювання персоналу, пов'язане з темпами зростання обсягів реалізації, відповідно, фонду оплати праці, співвідношення темпів зростання фонду оплати праці та податкового навантаження на підприємства, а також фонду оплати праці та чистого прибутку.

Розрахунки з оплати праці ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». На цьому рахунку ведеться узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за неодержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами). На субрахунку 661 відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам підприємства, які належать як до облікового, так і до необлікового складу. За кредитом субрахунку 661 облічують суми нарахованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці. За дебетом субрахунку 661 відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань з заробітної плати, депонування сум невиплаченої заробітної плати.

З метою спрощення обліку виплат працівникам та здійснення контролю до діючого Плану рахунків підприємства мають право вводити нові рахунки. Це дасть можливість розділити заробітну плату, ввівши окремі субрахунки до рахунку 66 «Виплати працівникам», що покращить аналітичний облік.

До того ж основним заходом щодо контролю формування і використання фонду оплати праці є використання інформаційних технологій, що дасть змогу спростити облікові процедури, визначити розмежування заробітної плати, що нарахована працівникам і здійснювати ефективний оперативний контроль. Запропоновані заходи структурують інформаційні ресурси з питань формування фонду оплати праці і його використання, спростять процес надання інформації внутрішнім і зовнішнім споживачам трудових відносин у частині нарахувань і утримань з фонду оплати праці.

У сучасних умовах господарювання ефективне формування та використання коштів на оплату праці в умовах комп'ютеризації з використанням програмного продукту «1С: Предприятие 7.7». Визначено, що уточнений перелік модулів (управління аналітичним дослідженням витрат на оплату праці, документація, процес економічного аналізу формування та ефективності використання коштів на оплату праці) та їх інтеграція з бухгалтерською програмою сприяє цілісності інформаційного забезпечення, покращенню обміну інформацією між аналітиком і бухгалтером та реалізації вдосконаленої методики аналізу коштів на оплату праці [1].

Висновки. У статті здійснено узагальнення нормативно-правового забезпечення праці і розрахунків з оплати праці, аспектів державного регулювання оплати праці та основних методичних підходів до формування фонду оплати праці на підприємстві. В результаті дослідження встановлено, що безпосередньо на рівні господарюючого суб'єкта фонд оплати праці формується і використовується у результаті прогнозування його оптимального розміру, який встановлено на основі сукупності тарифних ставок, посадових окладів, премій, надбавок та доплат, які входять до собівартості продукції й утворюють фонд оплати праці. До того ж прогнозування фонду оплати праці повинно буди побудовано на основі аналітичних досліджень, які полягають в аналізі співвідношень оплати праці з її продуктивністю, з обсягами виробництва та реалізації податкового навантаження тощо.

З метою прийняття рішень в оперативному і стратегічному управлінні рекомендовано використання інформаційних технологій в питані формування і використання фонду оплати праці, що є основою обліку і контролю під час прийняття управлінських рішень і важливим аспектом у підвищенні ефективності діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук Л.П. Аналіз і контроль формування та використання коштів на оплату праці на підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Л.П. Шевчук ; Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2010. – 22 с.
2. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254 к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg.
3. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0.
4. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=322-08.
5. Сафарова А.Т. Нормативно-правове забезпечення розрахунків з оплати праці на хлібопекарних підприємствах / А.Т. Сафарова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20, Ч. І. – С. 146–150.
6. Малаховський Ю.В. Механізм формування, розподілу і використання фонду оплати праці підприємствах машинобудування : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ю.В. Малаховський ; Хмельницький державний університет. – Хмельницький, 2004. – 20 с.

УДК 657.37:637.134

Мошковська О.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ORGANIZATION STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING ON THE MODERN NATIVE DAIRY PRODUCTION ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано алгоритм упровадження, ведення та організації стратегічного управлінського обліку на вітчизняних молокопереробних підприємствах з урахуванням їх галузевих особливостей. Проаналізовано проблемні напрями впровадження стратегічного управлінського обліку на виробничих підприємствах. Розроблено порядок збору зовнішньої, внутрішньої інформації та системи прогнозів. На основі прогнозів, розроблених для підприємств молочної промисловості, запропоновано порядок формування системи планів. Доведено доцільність переходу підприємств галузі до дивізійної структури управління.

Ключові слова: управлінський облік, підсистема, стратегічний управлінський облік, молокопереробні підприємства, стратегічні управлінські рішення, планування, прогнозування.

АННОТАЦИЯ

В статье предложен алгоритм внедрения, ведения и организации стратегического управленческого учета на отечественных молокоперерабатывающих предприятиях с учетом их отраслевых особенностей. Проанализированы проблемные направления внедрения стратегического управленческого учета на производственных предприятиях. Разработан порядок сбора внешней, внутренней информации и системы прогнозов. На основе прогнозов, разработанных для молокоперерабатывающих предприятий, предложен порядок формирования системы планов. Аргументирована целесообразность перехода предприятий отрасли к дивизионной структуре управления.

Ключевые слова: управленческий учет, подсистема, стратегический управленческий учет, молокоперерабатывающие предприятия, стратегические управленческие решения, планирование, прогнозирование.

ANNOTATION

In the article the order of inculcation, competence and organization of strategic management accounting on the Ukrainian dairy production enterprises according on their branch peculiarities was offered. Problem of direction the offer strategic management accounting on industrial enterprise was analyzed. Order of collection outward and inside information and the system of prognosis was elaborated. On the basis of prognoses which were elaborated for dairy production enterprises the order of formation system of plans is suggested. The expediency of passage dairy production enterprises to division structure management is argued.

Keywords: management accounting, part of the system, strategic management accounting, dairy production enterprises, strategic management decisions, planning, forecasting.

Постановка проблеми. Сучасний широкий підхід до системи управлінського обліку означає кардинальні зміни методологічних підходів до його побудови, коли відбувається відхід у розумінні управлінського обліку як винятково механізму управління витратами на користь його осмислення як універсальної системи збору та надання інформації, аналізу та контролю економічних та виробничих процесів, як надважливого елементу оперативного управління.

Відповідно, класичні елементи фінансового і тактичного (оперативного) управлінського обліку не могли забезпечити інформаційний складник прийняття стратегічних управлінських рішень. Знадобилася нова облікова система, яка виходить за межі тактичного (оперативного) управлінського обліку та тісно пов'язана з маркетингом, логістикою і менеджментом.

Стратегічний управлінський облік є відносно новим напрямом розвитку управлінського обліку. Вищезазначений термін з'явився у США і Західній Європі у 80-х роки XX ст., що стало відповіддю загальної системи обліку на потреби стратегічного управління підприємствами [1, с. 442].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблем управлінського обліку зверталися західні фахівці, які фактично стояли у витоків цієї системи збору та надання інформації управлінського характеру, визначивши його методологічні засади та напрями впровадження й організації, серед яких доцільно виокремити Е. Аткінсона, П. Атрілла, К. Друрі, Д. Гаррісона, Ш. Датара, Т. Дауні, П. Джонсона, Р. Каплана, Е. Майєра, Р. Манна, Дж.Г. Сігела, Дж. Стивенсона, Дж. Фостера, Ч. Хорнгрена, Дж. Шанка, Д.К. Шима та ін.

Серед вітчизняних науковців, які зробили значний внесок у розробку напрямів адаптації теоретичних та практичних рекомендацій упровадження управлінського обліку в облікову практику вітчизняних підприємств різних форм власності та галузевого спрямування, такі: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, З.-М.В. Гуцайлюк, М.Я. Дем'яненко, З.Ф. Канурна, О.В. Карпенко, В.С. Лень, В.Б. Массаковський, Л.В. Нападовська, Г.Г. Осадча, Н.І. Пилипів, М.А. Проданчук, М.С. Пушкар, І.Б. Садовська, Л.М. Чернелевський.

Сутність стратегічного управлінського обліку та перспективи застосування його інструментів як у зарубіжних корпораціях, так і на вітчизняних підприємствах висвітлено й обґрунтовано в наукових працях П. Атріла, О.В. Алексєєвої, М.В. Болдуєва, Р.Ф. Брухан-ського, М.А. Вахрушиної, В. Говіндараджана, Х. Джонсона, В.В. Іванова, Н. Небіла, Р. Каплана, Л.І. Кім, Г.І. Кіндрацької, І.І. Кри-

штопи, О.П. Кундрі-Висоцької, Е. МакЛейні, М. Моувена, О.Є. Ніколаєвої, В.В. Панкова, Б. Райана, А.А. Сатмурзаєва, В.З. Семанюк,, Д. Сєнкова, К. Уорда, А.В. Шайкана, Дж. Шанка, В.Р.Шевчук, О.К. Хана, Д. Хенсена, Л.В. Юр'євої.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Приймаючи до уваги теоретичні засади та розроблені для практичного використання рекомендації щодо організації оперативного (тактичного) та стратегічного управлінського обліку на вітчизняних суб'єктах використання, які адаптовані до вітчизняних реалій, слід зазначити, що для більшості виробничих підприємств, зокрема молокопереробних, питання організації стратегічного управлінського обліку, які б ураховували галузеві особливості, не було розглянуто, що викликало необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у розробці механізму організації стратегічного управлінського обліку на сучасних вітчизняних молокопереробних підприємствах з урахуванням особливостей технологічного процесу виробництва молочної продукції та постійно зростаючих вимог до її якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні молокопереробні підприємства повинні володіти гнучкістю виробництва, вміти швидко змінювати структуру виготовлюваної продукції і надаваних послуг, щоб бути конкурентоспроможними у боротьбі за ринок збуту, за покупця. Із метою швидкого реагування вищезазна-

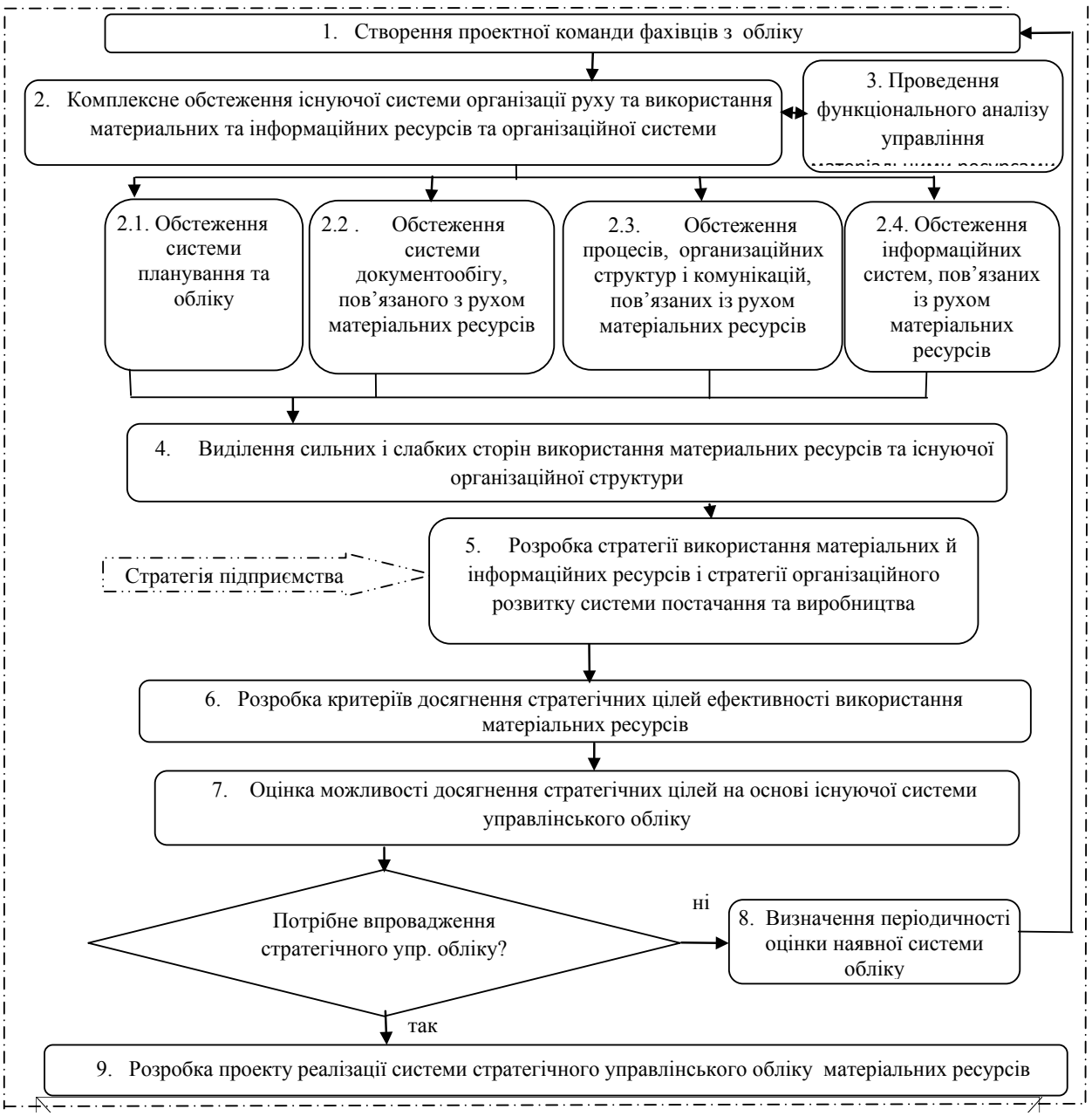

Рис. 1. Алгоритм підготовки до розробки проекту впровадження системи стратегічного управлінського обліку на молокопереробних підприємствах

чених підприємств на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища необхідні розробка та прийняття своєчасних раціональних управлінських рішень, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку.

Впровадження системи стратегічного управлінського обліку на підприємствах можна представити так:

– опис існуючої інформаційної (бухгалтерської) системи підприємства;

– визначення вимог до необхідної управлінської інформації;

– побудова формалізованої системи, здатної забезпечити менеджерів необхідною управлінською інформацією;

– побудова системи управлінської звітності;

– побудова системи внутрішньовиробничого аналізу;

– побудова системи фінансового планування.

На впровадження системи впливають такі фактори, як тривалість існування підприємства на ринку, розмір, структура, рівень автоматизації управління й обліку та постановки менеджменту на підприємстві. Проектні роботи щодо розробки системи стратегічного управлінського обліку мають здійснюватися за певним алгоритмом (рис. 1).

Безпосередньо формування системи стратегічного управлінського обліку на підприємствах молочної промисловості необхідно проводити у кілька етапів.

Перший етап характерний для підприємств, що існують досить тривалий час. До цієї групи належить більшість підприємств молочної промисловості, оскільки останнім часом серйозних змін в інфраструктурі підприємств цього типу не спостерігається. Завданнями етапу є опис та аналіз існуючої інформаційної системи підприємства, переважно системи фінансового обліку. Результатом даного етапу є схеми організаційно-управлінської структури, інформаційних потоків підприємства, опис системи фінансового обліку. На цьому етапі також повинні бути визначені особливості та недоліки підприємства існуючої системи управлінського обліку та аналізу.

На другому етапі визначається якісний та кількісний склад інформації, необхідний для ефективного управління підприємством. Тут виявляються прогалини існуючої інформаційної системи, з'ясовуються причини цього, оцінюється обсяг змін у системі управління.

На третьому етапі має бути представлена відповідна формалізована система, здатна збирати, обробляти і надавати відповідну потребам керуючих інформацію. Тут виділяються центри відповідальності – сегменти всередині підприємства, на чолі яких стоять відповідальні особи, що приймають рішення.

Четвертий етап характеризується побудовою системи управлінської звітності. Управлінська звітність являє собою сукупність звітів і зведень, що складаються центрами відповідальності, та містить всю необхідну для обліково-аналітичних фахівців інформацію із заданим рівнем деталізації.

На п'ятому етапі відбувається конструювання системи стратегічного управлінського обліку та управлінського аналізу. Головною метою аналізу є оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства на основі аналітичної управлінської звітності та вироблення рекомендацій щодо її вдосконалення, а також своєчасне виявлення та усунення недоліків у діяльності господарюючого суб'єкта, пошук резервів покращання фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

На шостому етапі відбувається розробка критеріїв досягнення стратегічних цілей ефективності використання матеріальних ресурсів.

Оцінка можливості досягнення стратегічних цілей на основі існуючої системи управлінського обліку – сьомий етап.

Заключний етап формування системи стратегічного управлінського обліку на підприємствах молочної промисловості – постановка системи фінансового планування, яка складається із системи бюджетного планування діяльності структурних підрозділів підприємства і системи зведеного бюджетного планування діяльності підприємства.

Під час формування системи управлінського аналізу необхідно розглянути особливості підприємств молочної промисловості, урахування яких дасть можливість побудувати найбільш ефективну систему. До таких особливостей належать:

– значна номенклатура випуску готової продукції;

– нетривалий термін зберігання як сировини і матеріалів, так і самої готової продукції;

– упаковка товару як маркетингового складника успішного функціонування підприємства;

– жорсткий контроль над якістю продукції як із боку держави, так і з боку споживачів;

– строго нормований технологічний процес;

– контрольований і нормований постачальницько-збутовий процес;

– як наслідок – складність розрахунку собівартості одиниці продукції;

– як наслідок – високі накладні витрати, що вимагають грамотного розподілу.

Також під час формування системи стратегічного управлінського обліку на підприємствах молочної промисловості необхідно враховувати фактор сезонності: так, максимум споживання молочної продукції припадає на зиму-весну, мінімум – на літній період; водночас надої молока є максимальними в літній період, а в зимовий його не вистачає.

Необхідно враховувати, що система управлінського обліку накладається на організаційну структуру, що склалася на підприємстві, тому ефективність цієї системи багато в чому залежить від ефективності організації підприємства. Досить часто вдосконалення системи управлінського обліку (особливо передбачає

впровадження дорогих апаратних і програмних засобів) повинно супроводжуватися, а можливо, і слідувати за змінами в організаційній структурі підприємства, оскільки недоцільно і неефективно накладати сучасні методи управлінського обліку і тим більше комп'ютеризувати їх в умовах неефективної організаційної структури підприємства.

Нині на вітчизняних молокопереробних підприємствах відбуваються зміни у структурі та механізмах управління, які містять: появу стратегічного планування, створення відповідного нового блоку управління стратегічним розвитком та акціонерною власністю, реформування планування на базі його переорієнтації на планування від продажів, оптимізацію системи бюджетування. Нова система планування на більшості підприємств знаходиться у стадії формування, тому функції відділів, особливо планово– економічного як центрального у системі управлінського обліку, поки точно не визначені.

В організаційній структурі більшості українських молокопереробних підприємств спостерігається надмірна концентрація управлінських функцій на рівні вищої ланки – генерального директора і його апарату. Дуже часто генеральному директору підпорядковується десять і більше заступників (включаючи головного бухгалтера і помічника генерального директора). Накладення системи управлінського обліку та звітності на таку структуру втрачає сенс.

Упровадженню системи стратегічного управлінського обліку на більшості молокопереробних підприємств повинна передувати структурна реорганізація, найбільш раціональним напрямом якої, на нашу думку, є перехід до дивізійної структури управління.

Вибір оптимального рішення взаємодії стратегічного управлінського обліку із системою управління підприємством неможливий без виокремлення інформаційних потоків стратегічного управлінського обліку у загальній системі інформаційних потоків підприємства.

У процесі організації інформаційного взаємозв'язку потрібно створення дієвої системи захисту інформації, що є комерційною таємницею, встановлення правил захисту та порядку доступу до конфіденційної інформації.

Одним з основних напрямів удосконалення стратегічного управлінського обліку є використання сучасних методів стратегічного управлінського обліку. До основних методів і систем стратегічного управлінського обліку належать такі: JIT (Just – in – Time) – «точно в строк», ABC (Aktivity Based Costing) – облік витрат за видами діяльності, BSC (Balanced Scorecards) – збалансована система показників, EVA – модель економічної доданої вартості, lifecycle costing – калькуляція стадій життєвого циклу, target costing – ціноутворення за цілями, кайзер, костинг, бенчмаркінг, система всебічного управління якістю – TQM (Total Quality Management) [2, с. 86–144].

Досить складним для практичного впровадження є система прогнозування діяльності підприємства, оскільки суб'єкту господарювання необхідно орієнтуватися у значній кількості традиційних і новітніх методів стратегічного управлінського обліку.

Другою за значимістю проблемою під час упровадження стратегічного управлінського обліку на молокопереробних підприємствах є розробка єдиної фінансової структури. Регламентацією цього виду діяльності повинні стати положення про структуру центрів фінансової відповідальності; положення і посадові інструкції, що закріплюють функції стратегічного управлінського обліку за виконавчими ланками в межах усієї організаційної структури молокопереробного підприємства.

Не менш значущою проблемою для організації стратегічного управлінського обліку на сучасних молокопереробних підприємствах є і впровадження системи стратегічного прогнозування.

Спираючись на світовий науковий досвід [3, с. 742], можна запропонувати алгоритм системи стратегічного прогнозування і планування діяльності молокопереробних підприємств.

Система прогнозування діяльності підприємства є складовою частиною загальної системи управління діяльністю підприємницького суб'єкта, отже, її розробці повинне передувати визначення таких складників політики управління підприємством, як «місія і генеральна мета діяльності підприємства», «система стратегічних цілей» і «система збору й обробки інформації».

Місія підприємства молочної промисловості формулюється виходячи зі звичайних вимог, що висуваються до місій у різних наукових джерелах. Однак специфіка місії молокопереробного підприємства полягає в тому, що вона має бути спрямована на два зовнішніх ринки – на регіональний ринок підприємств, які здійснюють збут продукції молокопереробного підприємства кінцевим споживачам (населенню) і є, таким чином, як споживачами, так і посередниками; і на ринок, представлений потребами населення регіону, яке є кінцевим споживачем і запитам якого передусім має відповідати підприємство молочної промисловості. У цьому має прояв подвійність характеру місії молокопереробного підприємства.

Крім того, для господарюючого суб'єкта, який тільки починає роботу, визначення місії буде здійснюватися лише після використання системи збору й обробки інформації. У поточній діяльності підприємства молочної промисловості системи будуть розташовуватися так, як це представлено на схемі (рис. 2).

Генеральна мета діяльності підприємства молочної промисловості може, як правило, відображати такі напрями, як: підтримання існуючого положення на ринку (звичайне відтворення); розширення діяльності за рахунок виходу на нові ринки, завоювання нових сег-

ментів на існуючих ринках, уведення додаткових видів діяльності або їх скорочення. На даному етапі розвитку для підприємств молочної промисловості характерною сферою встановлення мети є підтримка існуючого стану на ринку, що зумовлене зовнішніми та внутрішніми факторами і причинами. Однак у перспективних планах керівництва таких молокопереробних підприємств України, як ПАТ «Чернігівський молокозавод», філії «Менський сир» ПП «Консалтингова фірма «Прометей», філії «Білоцерківський молочний комбінат» ТОВ «Терра Фуд», планується вихід у близькій перспективі на міжнародні ринки. Вони розробляють плани виходу на ринки зарубіжних країн, зокрема на ринки Європи та Азії. Подібні перспективи диктують свої вимоги до встановлення стратегічних цілей діяльності підприємств молочної промисловості.

Система стратегічних цілей підприємств молочної промисловості, так само як місія і генеральна мета діяльності, знаходиться над системою збору й обробки інформації, що характерно для вже функціонуючого підприємства молочної промисловості. Для підприємства, яке тільки розпочинає свою діяльність, розташування даних систем буде зворотним. Інформація з двох перших систем надходить у систему збору й обробки інформації, де повинні бути зібрані методики збору зовнішньої і внутрішньої інформації, а також визначені її джерела.

Система збору інформації містить три великі підсистеми: підсистему збору зовнішньої інформації, підсистему збору внутрішньої інформації та підсистему збору прогнозів. Процес прогнозування на підприємстві молочної промисловості вимагає великого обсягу різноманітної інформації із самих різних сфер, які так чи інакше впливають на діяльність молокопереробних підприємств. Якість і повнота зібраної інформації, методи її збору будуть безпосередньо впливати на достовірність прогнозів і, отже, на реалістичність і здійсненність планів.

Доцільно здійснювати збір зовнішньої інформації для цілей прогнозування діяльності підприємств молокопереробної промисловості за такими основними напрямами:

– дослідження регіонального ринку молочної продукції. Дане дослідження буде проводитися за такими ключовими точками, як конкуренти, цільові споживачі і посередники;

– дослідження регіонального ринку праці. Здійснення всебічного дослідження регіонального ринку праці дасть можливість підприємствам молокопереробної промисловості складати обґрунтовані прогнози щодо кадрів;

– дослідження розвитку тваринницької галузі сільського господарства в регіоні. Прово-

Рис. 2. Схема системи прогнозування і планування діяльності молокопереробних підприємств

дячи дане дослідження, підприємствам молочної промисловості необхідно приділяти основну увагу потенційним і реальним постачальникам сировини, якими є колишні колгоспи і радгоспи, які стали здебільшого різного роду комерційними підприємствами, фермерські господарства, яких стає досить багато, а також особисті господарства населення;

– дослідження природних факторів розвитку регіону. Даний зріз аналізу спрямований на виявлення впливу природних факторів на розвиток тваринницької галузі сільського господарства;

– дослідження ринку техніки і сучасних технологій обробки молока. Нині ринок техніки і технологій обробки молока розвивається досить інтенсивно, причому техніка представлена у різних цінових сегментах, що надає можливість їх вибору залежно від фінансових можливостей підприємства;

– дослідження економічних факторів розвитку регіону. Інтерес представляють такі фактори: економічне становище окремих соціальних груп у суспільстві та їх купівельна спроможність; зміна тарифів на різні види енергоресурсів; зміна тарифів на транспортні послуги (якщо підприємство користується послугами різних транспортних фірм); зміни, що відбуваються на ринку банківського кредитування;

– дослідження політичних факторів розвитку регіону. Важливу роль у проведенні даного дослідження відіграє збір інформації про зміну політики держави щодо агропромислового комплексу, сфера якого є постачальником сировини для молокопереробних підприємств;

– дослідження потенційних міжнародних ринків. Якщо підприємство молочної промисловості планує вихід на міжнародний ринок, то дослідження піде за тими ж самими ключовими точками, за якими проводиться дослідження регіонального ринку (конкуренти, посередники, кінцеві споживачі). Якщо підприємство молокопереробної промисловості не планує вихід на міжнародні ринки на найближчу перспективу, то слід збирати інформацію про новинки молочної продукції, технології переробки або виготовлення, нові зразки техніки.

Збір внутрішньої інформації здійснюється за такими напрямами і факторами, як:

– виробнича інформація. Оцінці підлягають такі показники, як обсяги виробництва по періодах, причини їх зменшення або збільшення; технічна оснащеність; кількість та види використовуваного устаткування та інвентарю, його стан, знос, термін використання, балансова вартість, відповідність сучасним вимогам, основні технічні характеристики тощо. Крім того, необхідно проаналізувати використовувані технології переробки молока і виготовлення продукції, що входить в асортимент, їх основні характеристики і відповідність сучасним вимогам ринку; виробничу структуру підприємства молочної промисловості (виробничих одиниць, допоміжних і обслуговуючих виробництв, форми їх взаємозв'язків у процесі виробництва продукції); а також існуючу на підприємстві систему управління якістю;

– фінансово-економічна і бухгалтерська інформація. Збір інформації за даним параметром передбачає обстеження комплексу фінансово-економічних показників, що характеризують господарську діяльність підприємства молочної промисловості. Сюди входять витрати за різними статтями витрат, валовий і чистий прибуток, збиток, рентабельність виробництва і продукції, тривалість і швидкість оборотності оборотних коштів і товарно-матеріальних запасів, капітальні вкладення, джерела фінансування, виконання або невиконання запланованих економічних показників у попередніх періодах і причини невиконання тощо. Оцінці підлягає й низка бухгалтерських показників, таких як дебіторська і кредиторська заборгованість, структура балансу, податкова політика підприємства, облікова політика підприємства;

– кадрова інформація. Необхідно оцінити кількість і склад персоналу в розрізі професійних, управлінських, вікових груп, а також за показником стажу роботи на підприємстві, за його соціально-демографічними та економічними характеристиками. Обстеженню підлягають мотиваційні установки, кваліфікація, потенціал; система оплати праці і система стимулювання, а також різні системи розвитку персоналу – соціальна, професійна тощо;

– маркетингова інформація. Досліджуються структура асортименту й обсяг продажів за групами товарів, етапи життєвого циклу різних асортиментних груп; виявляються особливості роботи з постачальниками та посередниками, зокрема умови і терміни договорів, стимулювання і заохочення. Оцінюються рекламні та PR-заходи, що проводяться, за видами, строками проведення, вартості, ефективності;

– управлінська інформація. Вивчається організаційна структура підприємства, дається характеристика функціонуванню підрозділів і відділів, досліджуються внутрішньофірмові взаємозв'язки, характер ієрархії, специфіка повноважень осіб, що приймають рішення. Окремо оцінюються рівень та якісні характеристики організаційної культури, такі як стиль керівництва, соціально-психологічний клімат у колективі, задоволеність працею, норми та етичні цінності. Досліджується інформаційна система, що забезпечує кругообіг інформації на підприємстві молокопереробної промисловості, вивчаються причини втрати або спотворення інформації, виявляються інформаційні бар'єри.

Збір інформації за прогнозами здійснюється за такими напрямами і факторами, що входять до них:

– прогнози розвитку регіонального ринку молочної продукції;

– прогнози соціального розвитку регіону;

– прогнози розвитку тваринництва в регіоні;

– прогнози зміни природних факторів у регіоні;

– прогнози політичного розвитку регіону;

– прогнози ситуації на міжнародних ринках;

– прогнози розвитку ринку обладнання та технологій;

– прогнози економічного розвитку регіону;

– прогнози розвитку регіонального ринку праці.

Зібрана у зовнішньому і внутрішньому середовищі інформація переходить у банк моделей і методів обробки інформації і в систему прогнозів підприємства молочної промисловості. У подальшому на основі повністю обробленої інформації розробляється комплекс прогнозів, що містить такі основні напрями прогнозування:

– напрями розвитку тваринницької галузі сільського господарства в регіоні;

– зміна обсягів виробництва на підприємстві молочної промисловості;

– динаміка фінансово-економічних показників діяльності підприємства молокопереробної промисловості;

– зміна кадрових показників;

– зміна обсягів продажу на підприємстві молочної промисловості;

– прогнозування стратегічних управлінських рішень.

На основі прогнозів, розроблених для підприємств молочної промисловості, формується система планів, розробляються конкретні заходи щодо їх реалізації.

Із метою підвищення ефективності роботи всієї системи прогнозування необхідна наявність системи контролю, моніторингу та зворотного зв'язку [4, с. 11; 5, с. 192]. Система контролю містить:

– установлення стандартів оцінки функціонування системи;

– створення вимірювальної системи, яка засвідчить ступінь досягнення конкретних цілей, що є комплексним завданням, оскільки значну кількість дій досить складно оцінити;

– порівняння реального стану функціонування підприємства з установленими цілями;

– критична оцінка результатів порівняння і визначення, за необхідності, обсягів коригуючих дій.

Система моніторингу містить такі підсистеми, як виробничий моніторинг, а також управлінський, маркетинговий, фінансовий, кадровий.

Безумовно, такий величезний спектр робіт буде ефективним лише за використання сучасних інформаційних технологій облікового процесу [4, с. 180–187]. Це, своєю чергою, потребує спеціального навчання персоналу фахівців з оперативного (тактичного) управлінського обліку та стратегічного управлінського обліку, а також налагодження системи інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на молокопереробних підприємствах України.

Висновки. Стратегічний управлінський облік являє собою сучасну технологію інформаційного забезпечення і підтримки процесу прийняття стратегічних управлінських рішень.

Із практичної точки зору стратегічний управлінський облік – це здійснюваний на підприємстві процес реєстрації, обробки, аналізу, підготовки інформації, яка здебільшого має санкціонований доступ, і подання її керівництву для вироблення управлінських рішень щодо комплексного та перспективного розвитку як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів і видів діяльності.

Вибір оптимального рішення взаємодії стратегічного управлінського обліку із системою управління підприємством неможливий без виокремлення інформаційних потоків стратегічного управлінського обліку у загальній системі інформаційних потоків підприємства.

Процес формування системи стратегічного управлінського обліку на молокопереробних підприємствах необхідно проводити у декілька етапів, який завершується постановкою системи фінансового планування.

Система збору інформації містить три великі підсистеми: підсистему збору зовнішньої інформації, підсистему збору внутрішньої інформації та підсистему збору прогнозів.

Процес збору необхідної інформації для ведення стратегічного управлінського обліку передбачає використання на підприємстві сучасних інформаційних технологій облікового процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений : [учебник] / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
2. Ким Л.И. Стратегический управленческий учет : [монография] / Л.И. Ким. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 202 с.
3. Хан Д. ПиК : Стоимостно- ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг ; пер. с нем. под ред. Г.Л. Головача, М.Л. Лукашевича [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
4. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М. : Рид Групп, 2011. – 192 с.
5. Гарасим П.М. Фінансовий, управлінський і податковий облік господарських товариствах (ВАТ, ЗАТ, ТОВ, ПОП, ПАП) : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 480 с.

УДК 657.1:658

Новодворська В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

UNITED INVENTORY CONTROL AND THEIR REFLECTION IN ACCOUNTING POLICIES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено мету та висвітлено основні методологічні підходи до організації обліку товарних запасів. Розглянуто особливості формування облікової інформації в частині товарних запасів, що повинна знайти своє відображення в обліковій політиці торговельного підприємства. Проведено порівняння структури витрат на придбання товарних запасів у вітчизняній та зарубіжній практиці. Визначено недоліки та переваги використання оціночних категорій у чинних П(С)БО та МСФЗ. Сформовано рекомендації з відображення товарних запасів у обліковій політиці підприємства з використанням міжнародного досвіду.

Ключові слова: облік, організація обліку, товарні запаси, облікова політика, обліковий процес.

АННОТАЦИЯ

В статье определена цель и рассмотрены основные методологические подходы к организации учета товарных запасов. Рассмотрены особенности формирования учетной информации в части товарных запасов, которые должны найти свое отображение в учетной политике торгового предприятия. Проведено сравнение структуры расходов на приобретение товарных запасов в отечественной и зарубежной практике. Определены недостатки и преимущества использования оценочных категорий в действующих П(С)БУ и МСФО. Сформированы рекомендации по отражению товарных запасов в учетной политике предприятия с использованием международного опыта.

Ключевые слова: учет, организация учета, товарные запасы, учетная политика, учетный процесс.

ANNOTATION

The article defines the purpose and considered the basic methodological approaches to inventory control. Features of formation of accounting information in terms of inventory, which should find its reflection in the accounting policy of commercial enterprise. A comparison of the pattern of expenditure for the purchase of commodity stocks in domestic and foreign practice. Defined advantages and disadvantages of using performance categories in the current P(C)BU and IFRS. Formed recommendation on the reflection of commodity stocks in the entity's accounting policy with international experience.

Key words: account, accounting, inventory, accounting policies, accounting processes.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в нашій державі, та входження України в ринковий простір об'єднаної Європи характеризуються все більшим ускладненням структури торгівлі. Це перш за все обумовлено розширенням масштабів діяльності, зростанням обсягу товарних мас, які циркулюють її каналами, збільшенням кількості структурних елементів і розмаїттям їх зв'язків між собою та постачальниками. В сучасних умовах господарювання, коли країна знаходиться в стані глибокої економічної кризи, одним із найвагоміших напрямів підвищення ефективності функціонування торговельної сфери стає удосконалення управління товарними запасами, де важливим є знання функціонування сучасної облікової, аналітичної та фінансової системи, адаптованої до міжнародних стандартів фінансової звітності. За цих обставин управління господарською діяльністю суб'єктами торговельного сектору економіки вимагає удосконаленого інформаційно-методичного забезпечення підтримки управлінських рішень системою бухгалтерського обліку, принципи та методи якої закріплені у внутрішньому нормативному документі – наказі про облікову політику підприємства.

На основі інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, будується динамічна модель функціонування об'єкта управління, яка повинна допомогти керівникам підприємств різних рівнів приймати ефективні управлінські рішення з метою планування діяльності, організації процесів та ефективного контролю для досягнення стабільного фінансового стану навіть без значних прибутків від торговельної діяльності. Натомість постає об'єктивна необхідність формування нової системи обліку в управлінні продажами – облік повинен стати оперативнішим і водночас забезпечувати стратегічний розвиток підприємства з орієнтацією на поточний результат та ефективність хоча б на короткострокову перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні питання організації системи бухгалтерського обліку товарних запасів досліджувалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме в роботах Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Н.М. Грабової, М.В. Кужельного, Л.Н. Котенка, Н.В. Манжоса, В.С. Рудницького, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, В.Е. Керімова, Н.А. Новоселової, Я.В. Соколова та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим розробкам вчених-економістів, варто зазначити, що сучасні тенденції формування ринкових відносин ставлять нові завдання щодо вирішення проблем формування облікового забезпечення за операціями з товарними запасами, оскільки наявним дослідженням характерний більш

класичний підхід до розгляду цього питання. Сучасними дослідниками проводиться спроба наукового обґрунтування послідовності ланцюга складових механізму організації бухгалтерського обліку. Проте у зв'язку з відсутністю єдності теорії і практики зміст організації обліку товарних запасів підприємств торгівлі характеризується індивідуальністю підходу.

Натомість аналіз літературних джерел свідчить про відсутність достатньо повного розкриття всіх наявних аспектів обліку операцій із продажу товарів у системі управління торговельним сектором, зокрема проблеми належного аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень з метою підвищення їх обґрунтованості та ефективності не одержали остаточного висвітлення. Крім того, однією із нагальних проблем сьогодення є необхідність адаптації вітчизняної практики бухгалтерського обліку до Міжнародних стандартів фінансової звітності та ринкових методів управління операціями товарного характеру як на рівні підприємства, так і на рівні держави.

Актуальність обраної теми та необхідність удосконалення організації облікового процесу товарних операцій відповідно до потреб сьогодення з урахуванням міжнародного досвіду визначили направленість наукового дослідження та вирішення завдань, поставлених у статті.

Мета статті полягає в дослідженні теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій з удосконалення організації обліку операцій із товарними запасами з урахуванням сучасних вимог ринку щодо інформаційного забезпечення управління діяльністю торговельного сектору та міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази, що обумовлено прийняттям Державного бюджету України на 2016 рік та постійними змінами у податковому законодавстві, вимагають вирішення проблеми регулювання бухгалтерського обліку на національному рівні. Запозичення міжнародного досвіду свідчить про різні підходи до цього питання в різних національних системах обліку.

Адаптація бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів проходить за одним із двох напрямів:

1) шляхом розподілу національної системи обліку на підсистеми залежно від характеру діяльності: обліку для корпоративного сектору, фінансового сектору, малого та середнього бізнесу, державного сектору;

2) шляхом статистичного узагальнення інформації на макрорівні про результати господарської діяльності та фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Національні стандарти з обліку розроблені на основі міжнародних з урахуванням особливостей національної економіки України, а звідси випливає те що (С)БО 9 «Запаси» має ряд спільних положень з МСФЗ 2 «Запаси» в частині щодо умов визнання запасів і основних понять, пов'язаних з ними; пропозиції щодо використання методів оцінки запасів; розкриття інформації про запаси у формах фінансової звітності. Проте існує цілий ряд суттєвих відмінностей у їх визначенні, оцінці та обліковому відображенні у фінансовій звітності.

Неповне розуміння значення й завдань облікової політики суб'єктами господарювання щодо товарних запасів призводить до законодавчої неврегульованості багатьох питань в системі бухгалтерського обліку. Оскільки законодавчими і нормативними документами не передбачено єдиної методології формування облікової політики, а тому підприємствам надано право самостійно розробляти її положення згідно з вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Виходячи з вищенаведеного, господарюючі суб'єкти самостійно обирають структуру і склад облікової політики. Облікова політика давно вийшла за межі системи обліку підприємства. Її спрямування сьогодні – вплив на результати діяльності, тобто на управлінські рішення. Однак існує низка положень, наявність яких є обов'язковою при формуванні облікової політики для потреб бухгалтерського обліку в частині товарних запасів, а саме:

– робочий план рахунків, який містить синтетичні та аналітичні рахунки, для формування системи бухгалтерського обліку з метою відображення своєчасної та повної інформації в обліку та звітності;

– форми первинних облікових документів, що використовуються для відображення фактів господарської діяльності, для яких не передбачені типові форми документів, а також форми документів для внутрішньої облікової звітності;

– правила документообороту та технології обробки облікової інформації;

– вибір методу оцінки товарних запасів;

– організація аналітичного обліку руху товарно-матеріальних цінностей;

– визначення відповідальних за ведення первинного обліку на складах (коморах);

– затвердження посад, які відповідають за одержання та відпуск товарів;

– формування складу інвентаризаційної комісії та встановлення термінів проведення інвентаризації;

– система внутрішнього контролю.

Основне завдання облікової політики торговельного підприємства в частині запасів – ефективне управління запасами, спрямоване перш за все на розширення обсягів продажу.

Внутрішній план рахунків містить рахунки підприємства, які передбачені для ведення синтетичного та аналітичного обліку. Під час формування внутрішнього плану рахунків слід пам'ятати про головне завдання – це за-

безпечення можливості групування та аналізу інформації для потреб управління й контролю. Від того, наскільки обґрунтована будова плану рахунків, залежить й достовірність бухгалтерського балансу. Під час формування внутрішнього плану рахунків враховуються всі потреби ведення обліку: формування фінансової звітності, підготовка управлінської інформації, визначення податків та зборів, визначення інформації для формування системи статистичного обліку тощо. Зокрема, він є основою для автоматизованої обробки облікової інформації, а тому повинен враховувати потреби та особливості програмного забезпечення підприємства.

Наступним аспектом облікової політики є встановлення вимог до документального оформлення господарських операцій. В системі бухгалтерського обліку документ, який є носієм інформації про господарську операцію, виступає єдиним доказом з руху товарних запасів. За цією вимогою підприємство зобов'язане особливу увагу приділяти організації формування інформації в системі первинного обліку товарних операцій. Провідним завданням облікової політики підприємства в частині первинного обліку з запасами є прийняття затверджених форм первинних облікових документів, що використовуються для оформлення господарських операцій, а також розробка регістрів обліку для автоматизації облікового процесу.

Одним з важливих компонентів облікової політики в частині запасів є затвердження порядку проведення їх інвентаризації з метою забезпечення контролю за їх збереженням та для забезпечення достовірності облікової інформації. Крім того, в обліковій політиці варто зазначити порядок відшкодування завданих збитків та нестач з врахуванням Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [3].

Облікова політика підприємства має певну специфіку щодо запасів. Водночас вибір методу оцінки використання запасів може суттєво впливати на кінцевий фінансовий результат діяльності торговельного підприємства, особливо в умовах інфляційних процесів. Тому вибір підприємством оптимального методу сприятиме збільшенню оборотних коштів, залученню інвестицій, що у підсумку дасть можливість зменшити витрати та покращити фінансові показники діяльності підприємства.

Натомість, враховуючи, що запаси з однойменною назвою можуть надходити на підприємство із різних джерел та за різною вартістю, необхідно суворо дотримуватися лише одного обраного методу для визначення собівартості запасів, які підлягають списанню. Чинне П(С)БО 9 «Запаси» передбачає п'ять методів списання запасів, що забезпечує можливість самостійного вибору підприємством одного із запропонованих методів.

В системі сучасного управління товарними запасами існує ряд проблем, основною з яких є облік запасів. Для того щоб правильно організувати облік товарних запасів, бухгалтеру потрібно обрати науково обґрунтоване рішення щодо застосування на підприємстві оптимальної системи та методу оцінки запасів, що дасть змогу визначити вартість залишків запасів на кінець звітного періоду та собівартість реалізованих товарів. Для цього проведемо порівняльний аналіз структури витрат на придбання (первісна вартість) запасів згідно з П(С)БО 9 і МСФЗ 2 (табл. 1).

Таблиця 1

Структура витрат на придбання запасів у вітчизняній та зарубіжній практиці

П(С)БО 9 «Запаси	МСФЗ 2 «Запаси»
Сума, яка підлягає до сплати постачальнику: витрати на інформаційні, посередницькі та інші подібні послуги у зв'язку з пошуком та придбанням запасів	Ціна придбання
Сума ввізного мита	Імпортне мито
Суми непрямих податків, пов'язаних з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству	Інші податки, які не відшкодовуються компанії фіскальними органами
Витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів, включаючи витрати на страхування і ризики при транспортуванні	Транспортно-експедиційні витрати до місця їх використання
Інші витрати, які пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях: прямі матеріальні витрати на оплату праці	Інші витрати, які безпосередньо відносять до придбаних запасів
Інші витрати, які безпосередньо відносять до придбаних запасів	–

Дослідження запасів як об'єкта бухгалтерського обліку засвідчило беззаперечність їх значення для досягнення ефективності фінансово-господарської діяльності. Торгівля є важливою для України галуззю економіки, що склалася історично і має перспективи у своєму розвитку.

Враховуючи вирішальний вплив на підвищення ефективності та інтенсифікації торговельної діяльності раціональності обліку товарних запасів, важливим є уточнення змісту виробничих запасів у цій сфері.

Співставлення відповідних ознак вказує на незначні відмінності у цих двох регламентуючих документах, натомість у П(С)БО 9 «Запаси» [4] склад витрат має більш поглиблену деталізацію. Проте МСФЗ 2 «Запаси» [5] містить деякі уточнення щодо торговельних знижок, повернення платежів та інші аналогічні статті, що обраховуються при визначенні витрат на закупівлю, про що відсутня інформація у вітчизняному П(С)БО 9.

Сьогодні залишаються невирішеними декілька питань, що створюють методичну неузгодженість в практиці обліку запасів торговельних підприємств, а саме відсутній порядок

бухгалтерського обліку запасів, що не використовуються у господарській діяльності підприємства більше одного року та не можуть бути реалізовані у зв'язку з відсутністю попиту на них; не врегульовано бухгалтерський облік товарних запасів, які надійшли безоплатно та не використовуються в господарській діяльності, тому не можуть бути віднесені до таких, що принесуть економічну вигоду в майбутньому; немає чіткого визначення та аргументації методики обліку такого доволі специфічного об'єкту запасів, як зворотна тара. Вирішення всіх цих питань вимагає відповідного методологічного узгодження та розробки методики практичного застосування на вітчизняних підприємствах [6].

Особливістю МСФЗ є те, що вони носять загальний характер і не враховують національних особливостей бухгалтерського обліку тих країн, які їх використовують, тому розширюють варіативність визнання та оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, а тому направлені на надання більшої свободи під час розкриття інформації в частині товарних запасів, що базується на застосуванні професійного судження та практичних навичок. Тому вирішальне слово в цьому напрямі залишається за власником підприємства, який може і має право закріпити деякі положення в частині обліку запасів у обліковій політиці.

Складання звітності – завершальний етап облікового процесу. Метою розділу облікової політики, присвяченого порядку складання звітності, є розкриття тих бухгалтерських дій і процедур, які необхідні для підготовки бухгалтерської звітності.

Отже, використання у вітчизняній практиці міжнародного досвіду обумовлено змінами формування фінансової звітності та плану рахунків, внесеними Міністерством фінансів України. Міжнародні стандарти визначають загальний підхід до складання фінансової звітності і пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємства. На перевагу використання МСФЗ вказує і той факт, що вони лише носять рекомендаційних характер в частині використання рахунків, форм звітності, заповнення первинних документів. Однак МСФЗ побудовані таким чином, що вибір певного правила завжди базується на загальноприйнятих принципах обліку, що покладені в основу фінансової звітності, а це, в свою чергу, забезпечує доступність їх сприйняття.

Висновки. Завдання представленого дослідження обмежувалось встановленням впливу облікової політики на ефективність управління товарними запасами. Для України, яка прагне подальшого розвитку економічних відносин і зв'язків з іноземними країнами, необхідно якнайшвидше адаптувати вітчизняну систему обліку до МСФЗ, оскільки це значною мірою сприятиме вдосконаленню і гармонізації фінансової звітності, що, в свою чергу, забезпечить прозорість та відкритість економічної інформації не тільки для вітчизняних, але й для зарубіжних інвесторів.

Результати дослідження полягають в теоретико-методичному обґрунтуванні та вирішенні комплексу питань, пов'язаних із удосконаленням обліку товарних запасів під час відображення облікової інформації в обліковій політиці з використанням МСФЗ. Однак слід відзначити, що облікова політика обов'язково буде різнитися у різних суб'єктів господарювання, оскільки наведені елементи не є вичерпними, а кожне підприємство у міру своїх потреб може їх розширювати та доповнювати відповідно до особливостей своєї діяльності та потреб технологічного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (зі змінами і доповненнями).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73.
3. Положення про інвентаризацію активів, капіталу та зобов'язань : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 року № 879.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92421/МСБО 2.pdf.
6. Талайло О.О. Особливості організації обліку запасів за міжнародними та національними стандартами / О.О. Талайло, Є.Г. Чернікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.

УДК 657.375:334.758

Онищенко В.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівського національного технологічного університету

ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

ECONOMIC AND LEGAL BACKGROUND OF THE CONSOLIDATED STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічні та правові основи появи та розвитку консолідованої звітності. Розглянута сутність материнського підприємства, дочірнього підприємства, консолідованої фінансової звітності, ситуації обов'язкового та добровільного її складання. Проведено аналіз кількості основних потенційних суб'єктів щодо її складання, зокрема дочірніх підприємств і концернів в Україні. Вивчено економічні основи появи груп (об'єднань) підприємств та форми цих процесів. Досліджені тенденції розвитку ринку злиття та поглинання (M&A) в Україні. Узагальнено економічні передумови консолідованої звітності.

Ключові слова: консолідована звітність, група (об'єднання) підприємств, материнське підприємство, дочірнє підприємство, злиття та поглинання, консолідація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены экономические и правовые основы появления и развития консолидированной отчетности. Рассмотрена сущность материнского предприятия, дочернего предприятия, консолидированной финансовой отчетности, ситуации обязательного и добровольного ее составления. Проведен анализ количества основных потенциальных субъектов ее составления, в частности дочерних предприятий и концернов в Украине. Изучены экономические основы появления групп (объединений) предприятий и формы данных процессов. Исследованы тенденции развития рынка слияний и поглощений (M&A) в Украине. Обобщены экономические предпосылки консолидированной отчетности.

Ключевые слова: консолидированная отчетность, группа (объединение) предприятий, материнское предприятие, дочернее предприятие, слияние и поглощение, консолидация.

ANNOTATION

The article examines economic and legal background of the emergence and development of the consolidated statements. The author studies the essence of the parent company, subsidiary, consolidated financial statements, situations of obligatory and voluntary its preparation. The paper has results of analysis of the number of the main potential entities for consolidated financial statements' preparation in Ukraine, in particular subsidiaries and corporations. The author studies economic basis of the emergence of groups (associations) of companies. The paper describes tendencies of the development of the market of mergers and acquisitions (M&A) in Ukraine and forms of these processes. Economic preconditions of consolidated statements' emergence are overviewed.

Key words: consolidated statements, group (associations) of companies, parent company, subsidiary, mergers and acquisitions, consolidation.

Постановка проблеми. Обраний напрям євроінтеграції висуває нові вимоги до систем управління підприємствами в Україні. У таких умовах значно підвищується роль звітності як інформаційного забезпечення під час розробки та прийняття управлінських рішень.

Об'єднання підприємств, перерозподіл та консолідація капіталів, створення різних олігополістичних і монополістичних груп є явищем, що не може оминути розвинену економічну систему будь-якої держави. Такі групи повинні мати якісний механізм розкриття інформації про їх діяльність. В цьому механізмі особлива роль належить фінансовій звітності загалом та консолідованій зокрема.

МСФЗ 10 дає визначення консолідованої фінансової звітності як фінансової звітності групи, у якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати та потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств подаються як такі, що належать єдиному економічному суб'єкту господарювання [1]. Глибоке розуміння концепції консолідації неможливе без узагальнення економічних та правових передумов її складання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного, методичного та організаційного забезпечення процесу складання консолідованої звітності було предметом дослідження багатьох вчених, серед яких можна відзначити В.М. Костюченко [2], Я.Д. Крупку [3], В.П. Онищенка [4–5], В.П. Пантелеєва [6], І.В. Семчук [7], М.В. Яцко [8]. Науковці та практики ґрунтовно дослідили теоретичне підґрунтя формування показників консолідованої звітності та їх практичне провадження, облікові процедури консолідації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досить мало відображаються питання економічних основ появи та розвитку консолідованої звітності, недостатньо уваги приділяється визначенню економічної сутності поняття «консолідована група» як звітної одиниці, внутрішнім та зовнішнім інформаційним процесам таких груп. Необхідність урахування сучасних тенденцій розвитку економічних систем та посилення вимог користувачів цієї сфери зумовлюють поступове переосмислення значення консолідованої фінансової інформації та її економічного підґрунтя, її використання під час прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у визначенні економічних та правових причин складання консолідованої звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначити економічну основу консолідованої звітності, дати характеристику її об'єкту можна через розгляд сутності взаємовідносин між підприємствами, що приводить до необхідності

складання консолідованої звітності, а також зумовлює інформаційну спрямованість такої звітності та вибір того чи іншого методу консолідації показників індивідуальних звітів.

Правові вимоги щодо необхідності складання консолідованої фінансової звітності в Україні виникли у зв'язку з переходом від планової економіки до ринкової та появою холдингових компаній, концернів, промислово-фінансових груп, акціонерних товариств, що мають значну кількість дочірніх, асоційованих підприємств, інших об'єднань підприємств, як новостворених, так і створених у результаті приватизації та реорганізації державних великих підприємств та їх об'єднань. Вимога щодо обов'язкового складання консолідованої фінансової звітності з'явилась у 1999 р. з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Так, відповідно до цього Закону підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції, зобов'язані складати та подавати консолідовану фінансову звітність [9]. Про обов'язкове складання консолідованої фінансової звітності згадується також у ст. 9 Закону України «Про холдингові компанії в Україні»: холдингова компанія протягом усього періоду своєї діяльності повинна не рідше одного разу на рік оприлюднювати свою консолідовану фінансову звітність та фінансову звітність своїх корпоративних підприємств [10].

За МСФЗ 10 група підприємств – це материнське підприємство та його дочірні підприємства. За НП(С)БО 2 група складається з материнського (холдингового) підприємства та його дочірніх підприємств [11]. Відносини між ними за обома стандартами визначаються на основі концепції контролю, незалежно від організаційно-правової форми. Водночас Закон України «Про холдингові компанії в Україні» розглядає холдингову компанію лише як акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств.

Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) – це пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, холдингової компанії, який перевищує 50 відсотків чи становить величину, яка забезпечує правовирішальний вплив на господарську діяльність корпоративного підприємства, холдингової компанії [10].

Контроль (за національними стандартами) – це вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою одержання вигод від його діяльності [12].

Контроль (за міжнародними стандартами) – повноваження управляти фінансовими та операційними політиками суб'єкта господарювання з метою одержання вигід від його діяльності [13].

На основі визначень холдингового корпоративного пакета акцій в законодавстві та контролю в облікових стандартах можна зробити висновок, що вони не є тотожними та визначення групи за стандартами є більш широким, ніж корпоративні відносини на основі пакета акцій. МСФЗ 10 при цьому більш детально визначає ознаки контролю. Так, інвестор контролює об'єкт інвестування, якщо інвестор має право щодо змінних результатів діяльності об'єкта інвестування або зазнає пов'язаних з ними ризиків та здатний впливати на ці результати через свої власні повноваження щодо об'єкта інвестування.

Отже, контроль за обліковими стандартами не є тотожним праву власності на контрольний пакет акцій (прав голосу). Ситуація потенційного існування контролю може виникнути в різних типах об'єднань підприємств, і за умови дотримання критеріїв існування контролю (розкриті в п. 7 НП(С)БО 2 та п. п. 5–9 МСФЗ 10) підприємство може бути класифікованим як дочірнє незалежно від наявності 50% прав голосу в капіталі іншого підприємства.

Визначити точну кількість суб'єктів, які зобов'язані складати консолідовану фінансову звітність в Україні, досить важко, оскільки немає повної статистичної інформації щодо груп підприємств, в яких існують відносини контролю. Але опосередковано можна визначити потенційну кількість суб'єктів, що можуть потребувати консолідації звітності на основі даних щодо об'єднань підприємств.

Об'єднання підприємств, як і група, є також терміном з багатогранним трактуванням, але під час складання статистичної інформації під ним розуміють два та більше підприємств, які поєднують свої матеріальні, нематеріальні, трудові та інші ресурси з метою координації їх діяльності для вирішення спільних завдань. Господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом (ст. 120 Господарського кодексу України [14]). Розглянемо, які типи об'єднань підприємств найбільш наближені до виникнення відносин контролю.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціація не має права втручатись у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. Останнє положення виключає асоціацію як об'єднання, де можливі відносини контролю, тому далі в нашому дослідженні такі об'єднання не розглядаються.

Корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання ді-

яльності кожного з учасників органам управління корпорації. Останнє положення робить можливим ситуацію контролю одним з учасників корпорації, якому були делеговані управлінські повноваження, інших, особливо при наявності корпоративних прав щодо таких учасників.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність. Таким чином, консорціум допускає можливість існування спільного контролю певного суб'єкта господарювання – учасника консорціума.

Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій на основі їх фінансової залежності від одного учасника або групи учасників об'єднання з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Отже, концерн також допускає можливість існування контролю чи спільного контролю одного чи більше суб'єктів господарювання – учасників концерну. Крім того, концерн за своєю суттю може бути різновидом холдингу (термін «концерн» більш популярний в Німеччині).

Отже, потенційно можливі відносини контролю, а отже, й необхідність складати консолідовану фінансову звітність, в таких об'єднаннях, як корпорація, консорціум, концерн, інформація щодо кількості яких подається Держкомстатом [15, с. 83; 16, с. 62; 17, с. 54].

Дані Держкомстату свідчать про те, що в Україні кількість суб'єктів господарювання, які можуть потенційно складати консолідовану фінансову звітність, зростає. Так, у 2013 р., порівняно з 2001 р., кількість об'єднань підприємств, де можливі відносини контролю, зросла на 25%, хоча кількість дочірніх підприємств станом на 2013 р. дещо зменшилась – на 3% (табл. 1). Після 2013 р. відбувається значне скорочення таких об'єднань та дочірніх підприємств у зв'язку з відомими подіями в історії України. Слід зазначити, що саме поняття дочірнього підприємства, яке використовує Держкомстат, суттєво відрізняється від визначень МСФЗ 10 та НП(С)БО 2. Держкомстат керується Державним класифікатором організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, який визначає дочірнє підприємство як підприємство, єдиним засновником якого є інше підприємство (підприємство, залежне від іншого) [18]. Таке визначення є досить звуженим по відношенню до аналогічного терміна в облікових стандартах, а отже, кількість дочірніх підприємств, які мають потрапляти до консолідованої фінансової звітності, в реальності є більшою за кількість, наведену в таблиці 1.

Економічне підґрунтя появи консолідованої звітності загалом та фінансової зокрема слід шукати в економічних відносинах між суб'єктами, що є учасниками об'єднань підприємств, особливо в умовах, коли створення групи взаємопов'язаних підприємств відбувається шляхом придбання контрольного пакета акцій інших підприємств, взаємного обміну акціями, виділення з одного підприємства інших, в ході чого один чи кілька суб'єктів здобувають контроль чи суттєвий вплив на діяльність інших суб'єктів господарювання. В Україні групи утворювалися також внаслідок процесів роздержавлення та реорганізації державних об'єднань підприємств, що існували за часів планової економіки. Проте всі ці способи створення груп підприємств можна звести до двох основних

Таблиця 1

Кількість дочірніх підприємств та об'єднань підприємств, де потенційно можливі відносини контролю в Україні в 2001–2016 рр. (на основі статистичних збірників [15–17])

Організаційно-правова форма	Роки							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Дочірнє підприємство	19 140	21 097	22 469	23 598	23 580	23 127	22 523	21 648
Об'єднання підприємств:	1 046	1 094	1 174	1 215	1 272	1 310	1 329	1 308
Корпорація	609	648	717	761	798	824	842	824
Консорціум	57	61	62	66	77	80	84	84
Концерн	380	385	395	388	397	406	403	400
Організаційно-правова форма	**Роки**							
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016***
Дочірнє підприємство	20 973	20 408	19 908	19 182	18 594	18 173	16 981	12 293
Об'єднання підприємств:	1 347	1 348	1 351	1 329	1 304	1 280	1 194	825
Корпорація	862	866	872	862	852	836	777	563
Консорціум	89	92	92	94	93	94	90	67
Концерн	396	390	387	373	359	350	327	195

* на 1 липня 2016 р.

форм: злиття та придбання (у світовій практиці – англ. “Mergers and Acquisitions” (M&A) або «Об’єднання бізнесу» (англ. “Business Combination”) в МСФЗ 3).

Віднесення об’єднання підприємств до злиття чи придбання є досить умовним, і ці два поняття існують як єдиний термін. МСФЗ 3 визначає об’єднання бізнесу як операцію чи іншу подію, в якій покупець отримує контроль за одним або кількома бізнесами. Операції, які іноді називають істинними злиттями або злиттями рівних, також є об’єднанням бізнесу [13].

Придбання та злиття можуть відбуватися у формах горизонтальної інтеграції, вертикальної інтеграції або диверсифікації (діагональної інтеграції).

Під час горизонтальної інтеграції об’єднання виникає між підприємствами однієї галузі, що спеціалізуються на виробництві подібної продукції чи наданні подібних послуг, функціонують на одному етапі виробничого циклу. Горизонтальна інтеграція приводить до концентрації капіталу в галузі та витіснення з ринку конкурентів.

Вертикальна інтеграція виникає між підприємствами, які знаходяться на різних етапах виробничого циклу. Між такими підприємствами наявні постачальницько-збутові зв’язки. Така інтеграція направлена на розширення ринків збуту та контролювання постачальника сировини чи комплектуючих.

Діагональна інтеграція (диверсифікація, конгломеративна інтеграція) виникає під час об’єднання підприємств, не пов’язаних між собою технологічними та коопераційними зв’язками, та таких, що працюють у різних галузях. Вони не пов’язані між собою ні сегментом ринку, ні постачальницько-збутовими зв’язками.

Протягом 2004–2015 рр. в Україні відбувалися процеси злиття та придбання, найбільший пік був у 2007 р., коли обсяг угод досяг 21,5 млрд. доларів США (рис. 1). Як бачимо, сьогодні ринок M&A в Україні практично досяг нижньої точки: після 2013 р. продовжується падіння.

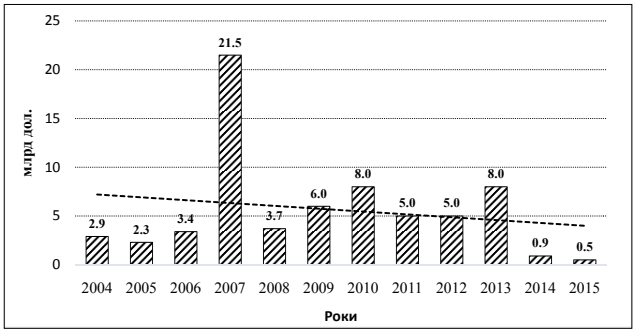

Рис. 1. Тенденції ринку M&A в Україні в 2004–2015 рр. (на основі досліджень [22-25])

Узагальнюючи причини утворення груп підприємств [20, с. 23; 21, с. 98], можна назвати основні з них:

1) економічна концентрація підприємництва;

2) підвищення економії і зниження рівня витрат за рахунок раціоналізації діяльності та організаційної структури, що позитивно впливає на обсяги і структуру фінансових ресурсів підприємств, економія витрат на кваліфіковані кадри, наукові розробки тощо;

3) зростання конкурентоспроможності завдяки посиленню позицій об’єднаних підприємств щодо постачальників, покупців та потенційних інвесторів;

4) зниження ризику господарської діяльності шляхом розподілу його серед учасників інтегрованої компанії і, відповідно, зменшення обсягів капіталу, необхідного для резервування та страхування ризиків;

5) забезпечення ринкових переваг над конкурентами, великі можливості покращення ділового іміджу та репутації об’єднання підприємств, що впливає на збільшення його ринкової вартості, полегшення завдань організації постачання, маркетингу, збуту та управління мережею однорідних або різнорідних підприємств, реєстрація та використання єдиних для всіх підприємств групи торгових марок тощо.

Перераховані вище причини створення груп неодмінно ставлять певні вимоги перед їх системою управління та її підсистемою – бухгалтерським обліком, зокрема, але не тільки:

– формування виробничої структури групи з урахуванням технологічної, виробничої, збутової та регіональної відокремленості структурних підрозділів (це все має знаходити відображення у фінансовій, управлінській звітності, зокрема звітності за сегментами);

– створення системи управляння та фінансового контролю дочірніх підприємств, забезпечення нагляду за рухом грошових коштів, формуванням та використанням фінансових ресурсів, створення надійної системи захисту активів (показники звітності групи в такому разі стають засобом контролю);

– стратегічне управління всіма структурними підрозділами групи, формування єдиної фінансової, інвестиційної та науково-технічної політики щодо корпоративних підприємств (у такому разі рішення приймаються саме на основі фінансової та управлінської звітності групи);

– запровадження єдиної системи фінансового та управлінського обліку та моніторингу фінансових результатів, застосування комплексної системи контролю витрат виробництва на основі внутрішніх стандартів (усе це є неможливим без єдиної звітності групи, складеної на основі однакових підходів в межах групи);

– розроблення програмного забезпечення, що дає змогу перш за все здійснювати оперативний автоматизований облік і планування фінансової та економічної діяльності як окремих підрозділів, так і групи загалом (продуктом такої системи і стає сформована звітність групи).

Усі вищеназвані завдання вимагають втілення через застосування специфічних підходів та

методів складання групової звітності, які також мають своє економічне підґрунтя, як і звітність групи загалом. Так, в багатьох випадках між об'єднаними підприємствами формується система преференційних відносин, наприклад, встановлення трансфертних цін, що відрізняються від ринкових, взаємне субсидування, кредитування на умовах, що є більш вигідними, ніж загальні. До того ж індивідуальна фінансова звітність учасників групи не тільки відображає результати господарських операцій між зовнішніми по відношенню до групи підприємствами, але й містить результати внутрішньогрупових операцій. Як наслідок, дані про активи, капітал, зобов'язання та фінансові результати у звітності окремих підприємств не дають змогу користувачу без інформації про взаємовідносини пов'язаних підприємств об'єктивно оцінити фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів групи. Таким чином, індивідуальна звітність окремих підприємств, як і проста загальна сума результатів фінансових звітів всіх підприємств групи, не забезпечує користувачів релевантною інформацією, що необхідна для прийняття управлінських рішень. Через це виникає потреба у проведенні процедур виключення результатів внутрішньогрупових операцій, що є елементом процесу консолідації звітності. Консолідована звітність, таким чином, стає системою, яка дає змогу оцінити загальне фінансове становище та фінансовий результат групи, отримати загальну інформацію про доходність та рух грошових коштів групи.

Висновки. Виникнення консолідованої звітності пов'язане з притаманними ринковій економіці інтеграційними процесами, суть яких зводиться до об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, утворення груп підприємств з тісними організаційно-правовими, виробничо-технічними, комерційними та фінансовими зв'язками. У звітності окремих підприємств, які входять до складу таких груп, не відображено інформацію про фінансовий стан та результати групи загалом, що перешкоджає прийняттю управлінських рішень керівництвом материнського підприємства та іншими зацікавленими користувачами звітності. Така ситуація приводить до виникнення потреби у консолідованій звітності, що відображає фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів групи як єдиної економічної одиниці та є необхідним інформаційним ресурсом у системі управління групою підприємств. Підвищення достовірності та оперативності складання консолідованої звітності зменшує ризики її користувачів, а отже, сприяє підвищенню ефективності підприємницької діяльності і зростанню економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_065.
2. Костюченко В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України : [навчально-практичний посібник] / В.М. Костюченко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
3. Крупка Я.Д. Консолідована звітність у постіндустріальній економіці / Я.Д. Крупка // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 22. – № 1. – С. 174–180.
4. Онищенко В.П. Порівняльний аналіз концепцій консолідації фінансової звітності / В.П. Онищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8 (62). – С. 189–195.
5. Онищенко В.П. Методика та організація консолідованої фінансової звітності : [монографія] / В. П. Онищенко. – Чернігів : Чернігівські обереги, 2009. – 168 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/9670.
6. Пантелеєв В.П. Консолідація фінансової звітності групи підприємств: від теорії до практики / В.П. Пантелеєв, К.В. Безверхий // Репозитарій КНТЕУ. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Bezverhiy2015052218.pdf.
7. Семчук І.В. Консолідована фінансова звітність групи підприємств: організаційно-методичні засади формування і контролю : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.В. Семчук. – Житомир, 2010. – 23 с.
8. Яцко М.В. Консолідована фінансова звітність в умовах зростання конкретної боротьби / М.В. Яцко, Г.В. Яцко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 43.– С. 190–192.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
10. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15 березня 2006 р. № 3528-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» від 27 червня 2013 р. № 628 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» від 7 липня 1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99/print1474962911165376.
13. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 «Об'єднання бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_006/print1445767230914939.
14. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1445767230914939.
15. Статистичний щорічник України за 2005. – К. : Консультант. – 576 с.
16. Україна у цифрах 2010: Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 252 с.
17. Україна у цифрах 2014: Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України. – 239 с.
18. Державний класифікатор організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN10242.html.
19. Уманців Г.В. Холдингові компанії та промислово-фінансові групи у сучасній економіці / Г.В. Уманців. – К. : Альтерпрес, 2002. – 430 с.
20. Уманців Ю.М. Холдингові механізми інтеграції підприємств /

Ю.М. Уманців // Ринок цінних паперів в Україні. – 2011. – № 3–4. – С. 23–33.
21. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 93–107.
22. Рынок M&A в Украине: современные тенденции и перспективы развития на 2012 г. // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/press/2011/11/16/305702.
23. Тарасова О.В. Проблеми та перспективи ринку злиття та поглинання в Україні/ О.В. Тарасова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2010. – № 691. – С. 223–230.
24. Украинский рынок M&A достиг дна. Dragon Capital [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dragon-capital.com/ru/about/me-dia/dragon_v_presse/ukrainskiy_rynok_ma_dostig_dna.html.
25. Шабліна Я.В. Злиття і поглинання в Україні / Я.В. Шабліна, Ю.В. Гончаров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 120–128.

УДК 658.149.5:336.277(477)

Рибалко О.М.
кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету

Коваль С.Є.
магістрант кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено теоретико-методичним основам та практичним питанням підвищення якості та ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємств із метою збільшення прибутковості, фінансової стійкості та подолання кризи неплатежів. Визначено сутність дебіторської заборгованості. Висвітлено тенденції та проблеми формування дебіторської заборгованості підприємств як важливого чинника підвищення ефективності їх функціонування. Запропоновано механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств. Висвітлено завдання, напрями й методи управління дебіторською заборгованістю, які покликані покращити фінансовий стан підприємства. Окреслено показники, які доцільно використовувати під час аналізу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, сумнівна дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, управління дебіторською заборгованістю, факторинг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретико-методическим основам и практическим вопросам повышения качества и эффективности управления дебиторской задолженностью предприятий с целью увеличения прибыльности, финансовой устойчивости и преодоления кризиса неплатежей. Определена сущность дебиторской задолженности. Освещены тенденции и проблемы формирования дебиторской задолженности предприятий как важного фактора повышения эффективности их функционирования. Предложен механизм управления дебиторской задолженностью предприятий. Освещены задачи, направления и методы управления дебиторской задолженностью, которые призваны улучшить финансовое состояние предприятия. Определены показатели, которые целесообразно использовать при анализе дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, сомнительная дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, управление дебиторской задолженностью, факторинг.

ANNOTATION

The article is devoted to theoretical and methodological foundations and practical issues of improving the quality and efficiency of accounts receivable management companies in order to increase profitability, financial stability and overcome the payments crisis The article defines the essence of receivables. Trends and problems of formation of accounts receivable of enterprises as an important factor of increase of efficiency of their functioning. The method is an assessment of receivables.The main stages of management of receivables on the basis of which the algorithm of management of receivables is offered are investigated, its application will improve payment and settlement discipline of the enterprise. Deals objectives, directions and methods of management of accounts receivable that are designed to improve the financial condition of the company. Outlined indicators that should be used when analyzing receivables.

Keywords: account receivable, doubtful account receivable, hopeless account receivable, reserve of doubtful debts, management an account receivable, faktoring.

Постановка проблеми. Великий вплив на оборотність капіталу, а отже, і на фінансовий стан підприємства справляє збільшення або зменшення дебіторської заборгованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочення платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю над станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві. Для зменшення дебіторської заборгованості підприємству необхідно аналізувати її та ефективно управляти нею. Цій меті слугують такі методи рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (прискорення її конверсії в грошові активи): спонтанне фінансування, облік векселів, факторинг.

Реалізація економічного потенціалу малих підприємств багато в чому залежить від можливостей та умов їх фінансування. У діяльності підприємств постійне зростання дебіторської заборгованості, недисциплінованості партнерів, які щоразу затримують розрахунки, можуть перерости в серйозну проблему. Звісно, кредити відволікають кошти з обігу та уповільнюють розвиток, проте партнери наполягають на можливості працювати з відстрочкою платежів, а втрачати налагоджені зв'язки не хотілося б. Вільних коштів стає дедалі менше. У такій ситуації зазвичай звертаються до банку по кредит, проте сума навряд чи буде достатньою, адже основних засобів для застави обмаль і все до останньої копійки вкладено в обігові активи. Саме із цього випливає актуальність проблеми ефективного управління дебіторською заборгованістю для багатьох підприємств нашої країни.

Актуальність проблеми зумовлена тим, що сьогодні одним із найбільш складних і суперечливих питань управління дебіторською заборгованістю є його облікові аспекти щодо управління цією заборгованість, а саме проблеми неплатежів. Суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем замість виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами. Відсутність майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятись від взаєморозрахунків із партнерами.

У поглиблення платіжної кризи вносить свою частку і неврегульованість бюджетної системи, що стосується несвоєчасної оплати державних зобов'язань, які здійснюються за рахунок бюджету. Вирішення вищенаведеної складної проблеми багато в чому залежить від удосконалення управління взаєморозрахунків, які внесуть зміни до облікової політики на підприємстві. Із цих питань у процесі дослідження авторами проаналізовано значну кількість обліково-економічної літератури вітчизняних та зарубіжних фахівців дореволюційного, радянського і сучасного періодів. Але з багатьох об'єктивних причин наші попередники не могли передбачити тих факторів, які сьогодні впливають на розвиток економіки й обліку в Україні [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам обліку та аналізу дебіторської заборгованості присвячено низку праць зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: І. Бланка, Г Кірейцева., А. Поддєрьогіна, Н. Сіренко та ін.

І. Бланк управління дебіторською заборгованістю трактує як частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягів реалізації продукції та полягає в оптимізації загального обсягу цієї заборгованості та забезпеченні вчасної її інкасації [1, с. 140].

А. Поддєрьогін розглядає визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості і забезпечення своєчасної інкасації боргу [2, . 192].

Ф.Ф. Бутинець трактує поняття дебіторської заборгованості як суму заборгованостей підприємств на певну дату [4, с. 189].

А.З. Попов називає дебіторську заборгованість «боргом на користь підприємства» та «частиною господарських засобів підприємства, що вибули зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і виконують там роль капіталу» [4, с. 458].

Г.Г. Кірейцев уважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміну їх виконання [5, с. 251].

Н. Сіренко, Г. Кірейцев та інші розглядають управління дебіторською заборгованістю в контексті питання кредитної політики, яка є запорукою попередження виникнення неконтрольованої дебіторської заборгованості [3, с. 45; 4, с. 212].

Основна увага в наукових розробках приділялася аналізу, вдосконаленню методики оцінки та оперативному контролю дебіторської заборгованості. Проте деякі теоретичні та методичні положення щодо обліку дебіторської заборгованості підприємств та управління нею залишаються остаточно не вирішеними і потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних облікових проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства та запропонуванні способів її ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глибокі економічні перетворення у сфері виробництва на основі ринкових відносин, які вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку, одним із центральних елементів якої є облік взаєморозрахунків суб'єктів господарювання.

Великий вплив на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства справляє збільшення або зменшення дебіторської заборгованості. Величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, періоду відстрочення платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю над станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [6]. Відповідно, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків під час проведення взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Проте на її розмір та структуру впливає низка факторів, які можна поділити на три основні групи:

1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);

2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);

3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо).

Головна мета управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансово-економічної кризи полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. Абсолютно очевидно, що несплачена сума (наприклад, 10 тис. дол. США) за відвантажену у 2015 р. продукцію не буде дорівнювати цій самій сумі в наступні роки, оскільки активи не мають постійної вартості та зазнають впливу інфляційних процесів, які в умовах кризи збільшуються. Крім того, якщо існує дебіторська заборгованість в іноземній валюті, через нестабільність курсу валюти ризик її несплати значно збільшується.

Таким чином, на сьогодні як пріоритетні напрями управління дебіторською заборгованістю підприємства (особливо в іноземній валюті) можна визначити такі:

– організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства й перенесення облікових даних до його звітності;

– аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах;

– визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди;

– оптимізація структури дебіторської заборгованості підприємства;

– постійний моніторинг дебіторської заборгованості;

– визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов.

Велике значення для ефективного управління дебіторською заборгованістю також має її класифікація, під час якої за основу беруть такі основні критерії:

1) строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом;

2) об'єкти, щодо яких виникла дебіторська заборгованість;

3) своєчасність погашення.

За терміном погашення розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість. Довгострокова заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що не виникає під час нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців із дати складання балансу. До цього виду дебіторської заборгованості належать суми заборгованості, утворені через інвестиційну, фінансову діяльність підприємства, а також унаслідок надзвичайних подій.

Поточною заборгованістю вважається сума дебіторської заборгованості, що виникає під час нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців із дати складання балансу.

Залежно від своєчасності погашення неоплачена дебіторська заборгованість поділяється на безнадійну та сумнівну. Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є певність про її неповернення боржником або за якою закінчився термін позовної давності (три роки).

Сумнівним боргом є заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої є невпевненість у тому, що вона буде погашена боржником.

Для достовірності облікових даних та правильності відображення дебіторської заборгованості у звітності підприємства важливу роль відіграють її правильне визнання та достовірна оцінка.

Так, у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» зазначено, що дебіторська заборгованість може належати до складу активу, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Поточна дебіторська заборгованість визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю [6].

Точніше момент виникнення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи й послуги описується у П(С)БО 15 «Дохід» [7]. Згідно із цим стандартом, цей вид дебіторської заборгованості є активом, якщо виконуються такі умови:

– покупцеві передано ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

– підприємство не здійснює надалі управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

– сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Зауважимо, що за відображення дебіторської заборгованості на балансі підприємство не може з певною достовірністю визначити ступінь імовірності її повернення. Водночас оскільки така заборгованість є активом підприємства, вона має відображатися в обліку та звітності виходячи з її реальної оцінки.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості, чого можна досягти шляхом: усебічного оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, диверсифікації клієнтури; визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості); використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченим векселем тощо) [8].

Проте наскільки б не було ефективним управління дебіторською заборгованістю, за умов фінансово-економічної кризи не вся дебіторська заборгованість перед підприємством буде погашеною. У такому разі одним зі способів зменшення оподаткованого доходу є віднесення на витрати підприємства суми безнадійної заборгованості та створення резерву сумнівних боргів [10]. Згідно з Податковим кодексом України, безнадійна заборгованість – це заборгованість, яка відповідає одній із наведених ознак.

1. Заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності.

2. Прострочена заборгованість померлої фізичної особи, за відсутності в неї спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення.

3. Прострочена заборгованість осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими.

4. Заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором, за винятком заборгованості осіб, пов'язаних із таким кредитором, та осіб, які перебувають (перебували) з таким кредитором у трудових відносинах.

5. Прострочена понад 180 днів заборгованість особи, розмір сукупних вимог кредитора

за якою не перевищує мінімально встановленого законодавством розміру безспірних вимог кредитора для порушення провадження у справі про банкрутство, а для фізичних осіб – заборгованість, яка не перевищує 50% однієї мінімальної заробітної плати (у розрахунку на рік), установленої на 1 січня звітного податкового року (у разі відсутності законодавчо затвердженої процедури банкрутства фізичних осіб).

6. Актив у вигляді корпоративних прав або неборгових цінних паперів, емітента яких визнано банкрутом або припинено як юридичну особу у зв'язку з його ліквідацією.

7. Сума залишкового призового фонду лотереї станом на 31 грудня кожного року.

8. Прострочена заборгованість фізичної або юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, що дії щодо примусового стягнення майна боржника не призвели до повного погашення заборгованості.

9. Заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством.

10. Заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами в установленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією.

Величину цих витрат можна визначити на основі аналізу даних підприємства за попередні роки про фактичні втрати від неповернення дебіторської заборгованості. З іншого боку, сума дебіторської заборгованості не є реальною, доки вона не скоригована на величину сумнівних боргів.

Основне призначення резерву сумнівних боргів – «амортизувати» той негативний вплив, що справляє на фінансовий стан підприємства списання безнадійної дебіторської заборгованості, на яку цілком може перетворитися сумнівна заборгованість. У сучасних умовах підприємствам не можна недооцінювати значення резерву сумнівних боргів.

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», визначення суми резерву сумнівних боргів можливе різними методами:

1) виходячи з платоспроможності окремих дебіторів;

2) виходячи з періодизації дебіторської заборгованості;

3) виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації товарів, робіт, послуг [6].

Перший метод заснований на результатах аналітичного обліку дебіторської заборгованості за кожним дебітором. Цей метод найпростіший та заснований на тому, що величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з фактичних даних про наявність сумнівних боргів конкретних дебіторів. Якщо резерв нараховується виходячи з платоспроможності конкретного дебітора, перед складанням звітності (або квартальної, або річної) всю дебіторську заборгованість підприємства необхідно аналізувати на предмет виявлення сумнівної й безнадійної заборгованості. За її виявлення створюється резерв сумнівних боргів на суму такої заборгованості.

Незважаючи на те що такий метод допустимий, під час здійснення підприємством достатньо великої кількості операцій доцільніше використовувати другий метод формування резерву сумнівних боргів. Він є базовим і заснований на класифікації дебіторської заборгованості за терміном виникнення. Для того щоб скористатися цим методом, підприємству необхідно проаналізувати інформацію за декілька попередніх звітних періодів щодо виникнення безнадійної заборгованості за продукцію. При цьому слід ураховувати, коли кожна конкретна заборгованість стала безнадійною: до настання термінів оплати за договором чи після того, як вона стала простроченою.

Класифікація дебіторської заборгованості здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення з установленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Кількість груп і строки, протягом яких не була вчасно погашена (період прострочення) дебіторська заборгованість, визначається підприємством самостійно. Під час використання методу виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації товарів, робіт, послуг основою для визначення суми резерву є звіти про фінансові результати діяльності підприємства за попередні періоди. Під час використання цього методу необхідно складати суму нарахованого резерву та його невикористаного залишку на початок звітного періоду.

Отже, підприємства повинні створювати резерв сумнівних боргів у певній сумі, причому величина сумнівних боргів на дату балансу має відповідати залишку резерву сумнівних боргів на ту саму дату. Водночас залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не має перевищувати суму дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Проте тут можна визначити такі дискусійні питання, що виникають під час практичної реалізації методів резервування сумнівної заборгованості, а саме:

– необхідність постійно мати на балансі безнадійні борги для обчислення підприємством резерву сумнівності;

– відсутність чіткої регламентації стосовно того, хто саме має приймати рішення про рівень сумнівності того чи іншого боргу;

– невизначеність у методиці відображення нарахованого резерву в бухгалтерському обліку;

– розбіжності у визнанні безнадійних боргів у фінансовому та податковому обліках.

Також для оптимізації розміру та структури дебіторської заборгованості підприємствам доцільно рефінансувати її частину. Метою рефінансування дебіторської заборгованості є прискорення її переведення в інші форми оборотних активів підприємства (кошти, ліквідні

короткострокові цінні папери тощо). Однією із форм рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, під час якого підприємство-продавець уступає права одержання коштів за платіжними документами за поставлену продукцію на користь банку або факторингової компанії, які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу. Під час здійснення такої операції банк або компанія стягує з підприємства-продавця певну комісійну винагороду та в термін до трьох днів здійснює кредитування підприємства-продавця у формі попередньої сплати більшої частини боргових вимог. Решта суми боргу тимчасово депонується банком у формі страхового резерву за його непогашення покупцем (ця депонована частина боргу повертається підприємству-продавцю після повного погашення суми боргу покупцем). Комплексне вирішення проблеми оптимізації структури дебіторської заборгованості, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

Висновки. Із метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість підприємства користувачам для прийняття управлінських рішень можна запропонувати оптимізаційну модель дебіторської заборгованості, для якої властиві:

– наявність єдиного підходу до обліку заборгованості (дебіторської та кредиторської).

– високоякісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений: наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості в системі синтетичних рахунків; веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку; узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість.

Отже, створення ефективної облікової моделі управління дебіторською заборгованістю дасть змогу уникнути ризиків неплатоспроможності і зниження показників ліквідності внаслідок отримання об'єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (ред. від 20.09.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : [навч. курс] / І.А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 1999. – 528 с.
3. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
4. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / Н.М. Сіренко, О.В. Смирнова // Агросвіт. – 2011. – № 22. – С. 44–46.
5. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцев, М.М. Александрова, С.В. Бардаш [та ін.] ; за заг. ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
6. Дебіторська заборгованість : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov. ua/cgi bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99.
7. Дохід : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
8. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г.О. Москалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12736/1/31_167-179_Vis721menegment.pdf.
9. Бутинець Т.А. Бухгалтерський облік : [навч. посіб. для студ. вузів] / Т.А. Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 672 с.
10. Кузнєцова С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : [монографія] / С.А. Кузнєцова. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 256 с.

УДК 657.633

Саченко С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Бабій Л.А.
студент
Тернопільського національного економічного університету

ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ

PLANNING OF SOCIAL AUDIT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальність соціального аудиту в Україні за умов інтеграційних процесів. Описано роль соціального аудиту в управлінні соціальною відповідальністю та підприємством загалом. Сформульовано структуру процесу соціального аудиту та особливості окремих його етапів. Обумовлено необхідність розгляду процесу формування системи соціального обліку як первинного етапу соціального аудиту. Обґрунтовано роль зворотного зв'язку в підвищенні ефективності реалізації результатів соціального аудиту. Наведено приклади плану та програми соціального аудиту як основних інструментів його планування.

Ключові слова: соціальний аудит, соціальна відповідальність, аудиторські докази, план соціального аудиту, програма соціального аудиту.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальность социального аудита в Украине в условиях интеграционных процессов. Описана роль социального аудита в управлении социальной ответственностью и предприятием в целом. Сформулировано структуру процесса социального аудита и особенности отдельных его этапов. Обусловлено необходимость рассмотрения процесса формирования системы социального учета как первичного этапа социального аудита. Обоснована роль обратной связи в повышении эффективности реализации результатов социального аудита. Приведены примеры плана и программы социального аудита как основных инструментов его планирования.

Ключевые слова: социальный аудит, социальная ответственность, аудиторские доказательства, план социального аудита, программа социального аудита.

ANNOTATION

The article discusses the relevance of social audit in Ukraine in conditions of integration processes. The role of social audit in the management of social responsibility and enterprise in general was described. The structure of the social audit process and features of its separate stages were formulated. The need to consider the formation of social accounting as the primary stage of social audit was proved. The role of feedback of improving the effectiveness of the results of social audit was showed. Examples of plan and program of social auditing were gived.

Keywords: social audits, social responsibility, audit evidence, plan social audit, social audit program.

Постановка проблеми. Успішність реформування економічної системи України залежить від багатьох факторів, зокрема і від того, чи буде спроможним вітчизняний бізнес швидко переймати досвід світових компаній, лідерів у своїх сегментах ринку. Їх діяльність часто є прямим керівництвом до дій із незначним коригування відповідно до умов української економіки. Орієнтація на світовий ринок передбачає перехід бізнесу від стратегії максимізації прибутків до стратегії максимізації соціальних ефектів. Така поведінка забезпечить і отримання постійного приросту доходу як індикатору росту економіки на рівні окремого суб'єкта господарювання, і розвиток соціальної сфери відносин як невід'ємної складової концепції сталого розвитку.

Зважаючи на розвиток інформаційного суспільства, зростання ролі сарафанного маркетингу, перспективним для компаній стає формування іміджу соціально відповідального суб'єкта суспільних відносин. Вагому роль при цьому відіграє соціальний аудит як багатогранний інструмент дослідження проблем, що виникають у даній сфері.

Для самих підприємств доцільність соціального аудиту пояснюється можливістю підтвердити свою позицію соціально відповідального суб'єкта суспільних відносин, пошуком джерел більш ефективного використання кадрового потенціалу, оптимізацією рішень щодо соціальних питань, зменшенням нефінансових ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціального аудиту досліджували вчені-економісти: Шулус А.А., Попов Ю.Н., Лазоренко О., Колишко Р., Мешков В.Р., Тонєва Д. С., Калоферов Х. П., Кулаковська Л. П., Полякова Л. М., Демків Н. І., Волков С., Андрущенко А., Сухорученкова Г. Ф.

Мета дослідження відповідно до визначеної тематики роботи й описаної актуальності полягає у комплексному вивченні особливостей та ключових етапів проведення соціального аудиту в Україні на практиці як інструменту часткового делегування відповідальності за соціальне благополуччя населення від держави до великих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Існують аспекти економічної поведінки людини, які фінансовий чи операційний аудит не може дослідити. Таку проблему вирішує соціальний аудит. Із його проведенням з'являється можливість по-новому сформулювати ключові принципи практики корпоративної соціальної відповідальності і більш ефективно реалізовувати заходи корпоративної політики, спрямовані на поліпшення фінансових результатів за рахунок підвищення ефективності і зайнятості трудових ресурсів, формування позитивного іміджу та прихильності споживачів тощо. Інструментарій

соціального аудиту розроблений так, щоб надавати управлінському персоналу, а також акціонерам можливість виявити додаткові ресурси підвищення ефективності соціальної політики. Окрім цього, соціальний аудит для менеджерів є практичним засобом для виявлення, вимірювання, оцінки та інформування про свою соціальну діяльність. Тому важливою передумовою проведення такої перевірки є формування механізму збору даних, на основі яких буде проводитися аудиторське дослідження та формуватися висновок аудитора.

З точки зору менеджерів, соціальний аудит – це дуже гнучкий інструмент. Як і при фінансовому чи операційному аудиті, період дослідження, як правило, становить один рік. Етапи проведення також легко порівнюються та дещо нагадують схему здійснення фінансового аудиту.

У процесі дослідження нами визначено п'ять основних етапів процесу організації та проведення соціального аудиту, на кожному з яких проводяться певні специфічні роботи. Слід зазначити, що ці етапи включають не лише власне сам аудит, а й процес організації так званого соціального обліку. Дати єдине визначення цього терміну складно, оскільки призначення такої облікової служби, її завдання, методи, організаційна структура і технічне забезпечення не є регламентовані жодним нормативно-правовим актом вітчизняного чи міжнародного походження, а також воно суттєво відрізнятиметься навіть для підприємств однієї галузі залежно від змісту корпоративної соціальної відповідальності, зокрема, їх соціальної місії та конкретних соціальних заходів та проектів. Водночас, соціальний облік – це система збору, реєстрації, накопичення, обробки та зберігання

Таблиця 1

Перелік робіт, що характерні для окремих етапів соціального аудиту

Етап соціального аудиту	Перелік робіт, що здійснюються на етапі
1. Організація соціального обліку	Вибір ключових показників для соціального обліку.
	Визначення доцільності використання в соціальному обліку існуючої фінансової інформації.
	Визначення обсягу додаткових даних, які повинні фіксуватися, порядку і терміну їх збору.
	Визначення зовнішніх джерел інформації, що повинна акумулюватися.
	Підготовка та використання рахунків для ведення соціального обліку.
2. Підготовчий етап	Досягнення розуміння основних принципів соціального аудиту керівництвом компанії.
	Формування переліку основних цінностей компанії.
	Складання списку соціальних завдань компанії, напрямків, у яких вона працює або програм, які реалізовує.
	Складання списку реальних заходів по реалізації поточних проектів.
	Формування бюджету соціального аудиту та визначення його ціни.
3. Визначення меж аудиту і виявлення зацікавлених сторін	Розробка ключових проблем соціального аудиту, на основі соціальної місії корпорації.
	Визначення мети, завдань, ключових питань, а також заходів для організації проведення соціального аудиту
	Визначення ключових зацікавлених сторін для консультацій (як правило, акціонери, уряд, місцева влада і громадянське суспільство).
	Досягнення консенсусу аудитора та керівництва щодо меж аудиту; ідентифікація зацікавлених сторін та укладення договору про проведення соціального аудиту.
4. Власне проведення соціального аудиту і поширення інформації щодо корпоративної соціальної відповідальності корпорації	Формування плану та програми соціального аудиту.
	Представлення даних накопичених на «соціальних» рахунках соціальному аудитору.
	Перевірка соціальним аудитором поданих даних, їх оцінка, інтерпретація і подання коментарів щодо якості соціального обліку та звітності.
	Збір аудитором інформації від зацікавлених сторін
	Формування аудиторського висновку у формі звіту соціального аудитора
	Поширення звіту аудитора у колі менеджерів, акціонерів та інших зацікавлених сторін.
	Поширення звіту аудитора серед широкої громадськості.
5. Зворотний зв'язок	Здійснення зворотного зв'язку, що полягає у більш точному коригуванні окремих заходів соціальної політики, їх реалізація на практиці
	Перегляд ставлення громадянського суспільства до компанії
	Узгодження соціальних цілей компанії і виявлених прогалин.
	Консультації із зацікавленими сторонами, включаючи уряд, місцеву владу та громадянські організації, що дасть змогу уточнити їх можливі ролі у реалізації рекомендацій аудитора.

інформації не фінансового характеру, що організовується на підприємстві за внутрішньою ініціативою для реалізації корпоративної соціальної відповідальності та інших цілей, визначених керівництвом підприємства [2].

Оскільки кожне підприємство самостійно формує систему соціального обліку, то воно самостійно визначає принципи на основі, яких вона функціонуватиме, а також проводить відбір показників, які повинні відображатися у ній [1]. Сюди слід віднести усі нефінансові показники, що суттєво впливають на діяльність підприємства та можуть бути виміряні. Вони є фундаментом для формування та розуміння цілісної картини соціальної політики підприємства, обсягу його соціальної відповідальності і соціальної ролі. Ці показники можуть бути отримані від проектних груп, що реалізують окремі соціальні заходи та програми та надають звіти за підсумками їх втілення. Також можуть відображатися і порівнюватися очікування та рівень задоволеності працівників та акціонерів. Загалом повний перелік показників формується шляхом консультування з представниками усіх відділів підприємства.

На основі даних реалізованої системи соціального обліку може бути реалізований соціальний аудит. У таблиці 1 наведено п'ять ключових етапів організації та проведення соціального аудиту та відповідні їм види робіт.

Окремо звернемо увагу на останній етап. Він, як і перший пункт, не є власне аудитом, проте ми наводимо його тут, оскільки соціальний аудит у європейських компаніях здійснюється переважно на вимогу саме управлінського персоналу з метою підвищення ефективності соціальної політики. Тобто імплементація рекомендацій та врахування зауважень соціального аудитора є невід'ємною складовою соціального аудиту, оскільки без цього сам факт здійснення соціального аудиту втрачає свій сенс, а завдання аудитора зводиться до висловлення думки про об'єктивність даних, наведених у нефінансовій звітності [21].

Очевидно, що другий та третій етап забезпечують аудитору можливість переконатися у можливості проведення аудиту та за наявності такої можливості узгодити всі вимоги до аудиторського дослідження із замовниками. Четвертий етап дослідження варто розпочинати із формування плану та програми соціального аудиту. Для такого виду аудиторського дослідження вони формуються аналогічно до таких документів для аудиту фінансової звітності [3].

План аудитора (табл. 2) класично включає перелік робіт, які повинні бути проведені на кожному етапі та відповідальних за проведення цих робіт учасників аудиторської групи (якщо працює група аудиторів).

Зауважимо, що наведений перелік аудиторських методів у плані є об'єктом професійного судження аудитора. Він може бути змінений, доповнений чи скорочений відповідно до обсягів підприємства, спрямованості його корпоративної соціальної відповідальності. Втім, навіть наведений перелік відображає особливості соціального аудиту. Перелік наведених робіт зі збору аудиторських доказів показує, що проведення соціального аудиту вимагатиме застосування особливих методів і, відповідно, особливої компетенції аудиторів.

Таблиця 2

План проведення соціального аудиту

№ з/п	Вид аудиторських робіт	Відповідальний аудитор
1.	Ознайомлення із системою соціального обліку	
2.	Формування картотеки зацікавлених сторін	
3.	Вибіркове формування поглиблених анкет зацікавлених сторін	
4.	SWOT-аналіз	
5.	Позиційний аналіз підприємства	
6.	Розробка стратегії на основі SWOT-аналізу	
7.	Формування діаграми організаційної структури підприємства	
8.	Оцінка відповідності ролей, завдань і відповідальності працівників	
9.	Формування аудиторського висновку	

Програма соціального аудиту деталізує план, доповнюючи його конкретними методами отримання доказів, терміном їх виконання, а також списком робочих документів аудитора, які повинні бути сформовані. Тобто можна говорити про те, що на основі плану аудиторських робіт, аудитор складає детальний перелік доказів, які, на його думку, необхідно зібрати, щоб сформувати об'єктивний висновок.

Детальніший аналіз аудиторських звітів українських компаній [5; 6: 7; 13] щодо здійсненого соціального аудиту дозволив виявити широкий спектр процедур, які застосовуються для перевірки реального стану корпоративної соціальної відповідальності. Зокрема, найбільш поширеними процедурами, що згадуються у звітах, є інтерв'ю з представниками керівництва, аналіз ключових документів підприємства щодо показників сталого розвитку, вибірковий збір доказів з метою підтвердження якісної і кількісної інформації щодо обсягу соціальної відповідальності, оцінка дотримання принципів звітності в галузі сталого розвитку, використаних компанією, оцінка відповідності розкриття інформації щодо рівня соціальної відповідальності вимогам заявленого рівня GRI G3.0. Наведена у таблиці 3 програма аудиту демонструє, як та у яких випадках конкретно реалізовуються ці методи.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що соціальний аудит нероздільно пов'язаний із формуванням системи соціального обліку, а його ефективність та доцільність проведення на пряму визначається чесністю управлінського персоналу та його готовністю вдосконалювати соціальну політику шляхом імплементації результатів соціального аудиту.

Визначено п'ять ключових етапів соціального аудиту, які виходять за межі власне аудиторської перевірки. З'ясовано, що по суті план та програма соціального аудиту формують стра-

Таблиця 3

Програма соціального аудиту

№ п/п	Вид аудиторських робіт	Термін проведення	Робочі документи аудитора	Відповідальний аудитор
1.	Ознайомлення із системою соціального обліку: – Вивчення принципів організації соціального обліку; – Вивчення рахунків соціального обліку; – Вивчення та аналіз даних, накопичених на рахунках соціального обліку; – Вивчення та аналіз соціальної звітності.		Копії розпорядчих документів про формування служби соціального обліку, аналітичні таблиці по даних соціального обліку.	
2.	Формування картотеки зацікавлених сторін: – Формування переліку зацікавлених сторін; – Сканування ЗМІ на предмет інформації про зацікавлені сторони; – Інтерв'ю із представниками зацікавленої сторони; – Формування картки зацікавленої сторони на основі отриманих даних.		Згруповані картки довільної форми з інформацією про зацікавлені сторони	
3.	Вибіркове формування поглиблених анкет зацікавлених сторін: – Вибір найбільш вагомих зацікавлених сторін відповідно до обсягу вибірки на основі сформованої картотеки; – Поглиблений аналіз публічної інформації про зацікавлену сторону; – Глибоке інтерв'ю із представниками зацікавленої сторони; – Формування поглибленої анкети зацікавленої сторони на основі отриманих даних.		Згруповані поглиблені анкети довільної форми з детальною інформацією про зацікавлені сторони	
4.	SWOT-аналіз: – Формування переліку сильних та слабких сторін, загроз та можливостей; – Групування найбільш вагомих факторів на матриці SWOT.		Матриця SWOT-аналізу	
5.	Позиційний аналіз підприємства: – Формування та робота фокус-групи; – Опрацювання результатів роботи фокус групи на діаграмі позиційного аналізу та у таблиці.		Діаграма позиційного аналізу, таблиця позиційного аналізу.	
6.	Розробка стратегії на основі SWOT-аналізу: – Комплексне вивчення результатів позиційного та SWOT-аналізу; – Формування соціальної стратегії стосовно зовнішнього середовища.		Соціальна стратегія підприємства	
7.	Формування діаграми організаційної структури підприємства: – Формування переліку структурних підрозділів; – Встановлення взаємозв'язків між підрозділами; – Побудова органіграми.		Органіграма підприємства	
8.	Оцінка відповідності ролей, завдань і відповідальності працівників: – Формування вибіркового переліку працівників та їх посад; – Аналіз посадових інструкцій працівників – Інтерв'ю із працівниками; – Формування таблиці ролей, завдань та меж відповідальності працівників.		Таблиця відповідності ролей, завдань і меж відповідальності працівників	
9.	Формування аудиторського висновку: – Комплексний аналіз зібраних аудиторських доказів; – Формування аудиторського висновку; – Представлення аудиторського висновку у формі аудиторського звіту.		Аудиторський звіт	

тегію дій аудитора і повинні бути сформовані так, щоб охопити всі важливі джерела інформації про суттєві аспекти соціальної політики та соціальної відповідальності підприємства, що досліджується.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Building Corporate Accountability: Emerging Practicein Socialand Ethical Accountingand Auditing / Simon Zadek, Richard Evans, Peter Pruzan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=RcH9AQAAQBAJ&dq=external+social+auditing&lr=&hl=uk
2. Memorial resolution / TheodoreJ. Kreps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://historicalsociety.stanford.edu/pdfmem/KrepsT.pdf
3. Thirty Yearsof Social Accounting, Reportingand Auditing: What (if anything) have we learnt?"/Gray, R. – Business Ethics: A European Review, 10 (1). – 9-15 p.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 23. – С. 243.
5. Звіт зі сталого розвитку ТОВ «Оболонь» 2013 рік. На шляху до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.obolon.ua/files/site/obolon_ar_2013_work_54.pdf
6. Звіт про діяльність у сфері сталого розвитку компанії DTek за 2010-2011 роки. Ера сталого зростання. Контури майбутнього. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dtek.com/library/file/zvit-dtek-zi-stalogo-rozvitku-2010-2011_1.PDF
7. Звіт про сталий розвиток компанії PlatinumBankза 2012 рік. Маленькі історії великого успіху. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.platinumbank.com.ua/upload/files/smallstoriesofthegreatsuccessua.pdf
8. Концепція формування національної моделі соціального аудиту. Проект / Розробники: С. В. Мельник, В. Д. Матросов, М. К. Гаврицька. − Луганськ, 2008 Розроблено в ДУ НДІ СТВ. Виконавці: Мельник С. В., к.е.н.,Тресвятська Т. А., Будьонна Л. В. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www. lir.cci.lg.ua
9. Кукоба В. П. Ключові аспекти аудиту витрат на забезпечення корпоративної соціальної відповідальності підприємства / В. П. Кукоба // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 184–191.
10. Марушко Н. С. Соціальний аудит як інструмент соціальної безпеки підприємства / Н. С. Марушко, Г. М. Воляник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів: Вид-во Львівської політехніки. – 2013. – С. 164–171.
11. Марущак Н. В. Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності / Н. В. Марущак // Європейські перспективи. – 2012. – № 2. – С. 213-221.
12. Полякова С. В. Соціальний аудит як технологія управління соціальними процесами / С. В. Полякова // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 46-49.
13. Отчет о корпоративнойответственноси ПАО «АлселорМиттал КривойРог» за 2011 год. Изменяя будуще. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.arcelormittal.com.ua/images/pdf/ArcelorMittal_ CSR_Report_ 2011.pdf
14. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Кол. автор.: Лазоренко О., Колишко Р., та ін. – К.: Видавництво «Енергія», 2008. – 96 с.
15. Проданчук М. А. Нефінансова звітність – ефективний інструмент в реалізації управлінських рішень / М. А. Проданчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), № 2 (22). – Мелітополь, 2013. – С. 202-214.
16. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. Version 3.0. [Електронный ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf
17. Свиридов А. К. Социальный аудит – важнейший элемент взаимной ответственности участников социального партнерства / А. К. Свиридов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2007/1/sviridov.pdf
18. Сотула О. В. Соціальний аудит: можливості і перспективи використання на регіональному рівні / О. В. Сотулова // Вісник Черкаського університету, № 4 (256). – Черкаси, 2013. – С. 142–147.
19. Сидоренко С. В. Західні теорії глобального суспільства / С. В. Сидоренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_58/Sydorenko.htm
20. Шигун М. М. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній / М. М. Шигун, Т. В. Давидюк // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 173–178.
21. Шулус А. А. Концепция российской модели социального аудита / А. А. Шулус, Ю. Н. Попов // Народонаселение. – 2007. – № 4. – С. 45-56.

УДК 657.1

Семанюк В.З.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

УСКЛАДНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ В НОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ФОРМАЦІЇ

COMPLICATIONS OF ENTERPRISE INFORMATION ENVIRONMENT IN A NEW ECONOMIC FORMATION

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто проблему ускладнення інформаційного середовища підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища їх функціонування. Зроблено спробу визначення сутності інформаційних ресурсів та їх важливості для процесу управління. Обґрунтовано роль обліку в формуванні інформації для системи менеджменту та узагальнено основні проблеми отримання інформаційних ресурсів в обліковій системі. Порушено проблеми теорії обліку в аспекті трактування інформації як продукту обліку.

Ключові слова: теорія обліку, облікова система, інформація, система управління, інформаційні ресурси, продукт обліку, якість інформації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено проблему усложнения информационной среды предприятий в условиях динамических изменений внешней среды их функционирования. Сделана попытка определения сущности информационных ресурсов и их важности для процесса управления. Обосновано роль учета в формировании информации для системы менеджмента и обобщены основные проблемы получения информационных ресурсов в учетной системе. Затронуты проблемы теории учета в аспекте трактовки информации как продукта учета.

Ключевые слова: теория учета, учетная система, информация, система управления, информационные ресурсы, продукт учета, качество информации.

ANNOTATION

In the article the problem of complexity of the information environment of enterprises in a dynamic environment changes their functioning. An attempt to determine the nature of information resources and their importance to the management process. Grounded role in the formation of accounting information for systems management and summarizes the main problems getting information resources in the accounting system. Affected by the theory of accounting treatment in terms of information as product of accounting.

Keywords: theory of accounting, registration system, management, information, informative resource, product accounting, quality information.

«В економіці, де з впевненістю можна сказати лише про невизначеність, знання – єдине вірне джерело надійної конкурентної переваги».
Ікудзіро Нонака
(Управління знаннями // Harvard Business Review – 2006)

Постановка проблеми. В постіндустріальному суспільстві, яке формується в багатьох розвинутих країнах та є неминучою реальністю для України, ускладнюються філософія та умови ведення бізнесу. Теоретики менеджменту ведуть мову про пошук нової парадигми, в основу якої покладено зміну підходів до управління підприємством з урахуванням системної залежності та динаміки середовища функціонування. У зв'язку з цим постає проблема кардинальної зміни підходів до формування інформації та її використання для прийняття управлінських рішень. Вектор інформаційних запитів різко зміщується в сторону стратегічної інформації та інформації про зовнішнє середовище підприємства.

В таких умовах інформація та інформаційні ресурси розглядаються як засоби, що стають основою поступального розвитку підприємства. Саме через проблеми формування інформаційних ресурсів адекватних дійсному стану речей, розвитку потребує облікова теорія, яка представить облік як систему створення та управління інформацією з метою її використання для тривалого та ефективного функціонування підприємства на ринку і трактуватиме інформацію як продукт обліку, з відповідними цьому наслідками. Це дозволить обліковій системі відповідати на виклики глобалізованого постіндустріального суспільства, адаптуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища. Комплексність сучасних завдань у сфері управління підприємством полягає в необхідності обліку зовнішніх та внутрішніх факторів в їх динаміці, що приводить до неминучості інноваційного підходу до облікової системи, яка в цих умовах розглядається як складна, відкрита система, що має структуроване внутрішнє середовище і взаємодіє із зовнішнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вивчення ролі інформації та інформаційних ресурсів досліджені в працях присвячених становленню та розвитку постіндустріального суспільства, організації виробництва, інформаційного менеджменту. П.Ф. Друкер, У. Букович та Р. Уильямс, М. Кастельс, Л. Водачек та інші асоціюють інформаційний ресурс з інформаційною системою, яка дозволяє ефективно керувати підприємством і його бізнес-процесами. І. Нонака, Х. Такеучі, Р. Уільямс, Б.З. Мільнер, та ін. вивчали окремі аспекти управління інформаційними ресурсами, в основу яких ставлять «масив інформації». М. Пушкар та М. Чумаченко досліжують інформаційні ресурси та середовище (поле) їх функціонування [1, с. 236]. Незважаючи на наявність значно-

го масиву наукових робіт з питань облікового забезпечення системи менеджменту, питання інформаційної сфери залишаються відкритими, оскільки наукова розробленість теоретичних і методологічних положень визначення інформаційної концепції для цілей управління організацією є недостатньою. Теоретичні основи розвитку та формування системи обліку розглядалися багатьма вченими, серед яких М. Чумаченко, С. Пушкар, Ф. Бутинець, С. Голов, З. Гуцайлюк, Я. Крупка, Н. Малюга, Л. Нападовська, С. Рудницький, С. Легенчук та інші. В розробку теорії і методології обліково-аналітичної системи суб'єкта господарювання внесли свій вклад зарубіжні вчені: В.П. Астахов, П.С. Безруких, Н.А. Блатов, М.А. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, Т.П. Карпова, М.И. Кутер, Е.А. Мизиковский, С.А. Николаева, В.Ф. Палий, Я.В. Соколов, А.Д. Шеремет, Л.З. Шнейдман, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Мэтьюс, Б. Нидлз, М.Х.Б. Перера, Б. Райан, Ж. Ришар, Д. Стоун, К. Уорд, Д. Хан, Э. Хелферт, Э. Хендриксен, Р. Холт, Дж. К. Шанк та інші. Незважаючи на значну кількість праць та досліджень в аспекті згаданої проблематики, завершеного дослідження щодо теоретичного обґрунтування, визначення завдань та принципів, методів та інструментів функціонування облікової системи в умовах ускладнення інформаційного середовища функціонування підприємств немає.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми полягає у вивченні проблем ускладнення інформаційного середовища підприємств в новій економічній формації, розкритті змісту та класифікації інформаційних ресурсів в теорії обліку, в розвитку та поглибленні уявлень про інформаційний ресурс як стратегічний фактор виробництва в обліковому аспекті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація бізнесу і підприємницька діяльність це надто складний механізм, де поєднуються і взаємовпливають особистості, стимули, обмеження, заохочення, технології та інновації, дисципліна і творчість, традиційність і креативність. Ефективне поєднання багатьох цих факторів необхідне для досягнення заданої стратегії, раціонального використання ресурсів, отримання позитивного фінансового результату, соціального та економічного ефекту.

Для виконання завдань, які постають перед бізнесом потрібно вміло керувати всіма наявними ресурсами, адаптуючись при цьому до зовнішнього середовища. Не здатність адаптуватися до умов функціонування та використовувати їх на свою користь приводить до загибелі підприємства. Саме тому, з метою успішного функціонування на ринку та досягнення визначеної мети, виконання стратегічних завдань, система менджменту орієнтується на новітні технології та прогнозування, адже в управлінні чітко прослідковується домінанта стратегічного підходу.

Тож в чому полягає ускладнення інформаційного середовища і що таке «нова економічна формація»? Ці питання не є риторичними, а відповіді на них пов'язані між собою. Саме «нова економічна формація», яка формується в постіндустріальному суспільстві, є причиною ускладнення інформаційного середовища функціонування підприємств. Різновидом теорії постіндустріалізму є «концепція інформаційного суспільства», основу якої заклали З. Бжезинський, Д. Белл, Е. Тоффлер. Розглядаючи сус-

Рис. 1. Фактори виробництва в різних цивілізіційних епохах

пільний розвиток як зміну стадій цивілізації, прихильники цієї теорії пов'язують його становлення з переважанням «четвертого» інформаційного сектора економіки, який наступив за сільським господарством, промисловістю та економікою послуг. Капітал і праця як основа індустріального суспільства поступаються місцем інформації і знанням в інформаційному суспільстві. Відповідно виникають нові інститути як в суспільному житті так і в економіці, з'являються нові цінності, нові відносини, новий спосіб мислення. Погляди на капітал та його роль в діяльності підприємства, в його класичному розумінні, змінюються. Інформація стає одним з факторів виробництва, поряд з капіталом, працею, землею, підприємницькими здібностями. В постіндустріальному суспільстві основним ресурсом господарської діяльності стають люди, які є носіями, користувачами та продуцентами інтелектуальних ресурсів та інформації, а не трудові витрати (рис. 1).

Цитуючи Е. Тофлера можемо говорити про «загибель індустріалізму і ріст нової цивілізації» [2]. Та чи загибель індустріалізму та формування постіндустріального суспільства і нової економічної формації постіндустріального типу вплине на систему обліку, яка обслуговувала індустріальне суспільство? Очевидно що так, адже в сучасній системі обліку спостерігається обмеженість інформаційного різноманіття, неефективне використання технологій, дисбаланс в сторону отримання кількості інформації, без врахування її цінності, що зумовлює труднощі в управлінні нею. М.Пушкар та М.Чумаченко наголошують, що «...осмислена мета обліку – проектування системи, здатної генерувати інформацію, яка стає стратегічним ресурсом в постіндустріальному суспільстві» [1, с. 7]. Оскільки основною метою облікової системи є створення інформації, то цілком природною виглядає потреба вивчення інформації та інформаційних ресурсів теорією обліку. Перед обліковою систему стоять завдання адаптації до нових умов, ріст обсягів інформації, її важливості для управління, переосмислення її ролі та змісту у сучасному суспільстві що вимагає удосконалення форм і методів обліку.

«Нова цивілізація така революційна, що кидає виклик всім нашим базовим постулатам. Старі способи мислення, старі формули, доми і деології вже не відповідають більше фактам» [2]. Ми повинні кинути виклик обліковій системі її вихідним установкам і постулатам. А що натомість? Така постановка питання наражає нас на ризик отримати помилкові відповіді і шквал критики. Проте не ставлячи перед собою таких філософських питань щодо обліку – ми не зможемо зрозуміти його суті і свідомо обмежимо сферу його розуміння.

Зважаючи на те, що облік це комплементарна система до управління, методи створення інформації, її якість та релевантність мають безпосередній вплив на прийняття управлінських рішень. Обробка інформації може створити інформаційні ресурси з окремих фрагментів про факти господарської діяльності та інші явища, які відбуваються в зовнішньому середовищі функціонування підприємства.

В сучасній економічній реальності бізнес постає перед невизначенністю та пливе проти крайньо змінних економічних течій. В цій ситуації облік, як найдієвіша інформаційна система, переживає період пошуку нових ідей та затребуваності. Адже удосконалення процесу управління вимагає якісно нового рівня інформації. Саме тому гостро постає питання оптимізації способів отримання, збереження й обробки інформації, інноваційного підходу до створення інформаційних ресурсів. Сучасна облікова система, зокрема підсистема управлінського обліку, дає користувачам інформацію, яку треба коригувати з врахуванням фактора невизначенності.

Сучасний стан розвитку теорії обліку не витримує жодної критики, а функціонування системи обліку не відповідає потребам менеджменту і не задовольняє інформаційних запитів користувачів інформації.

В умовах розвитку інформаційного суспільства система управління підприємством потребує механізмів оцінки достатності інформаційних ресурсів, їх якості та результативності використання. Завдяки ефективному використанню інформаційних ресурсів можна визначити конкурентні переваги, укріпити свої позиції на ринку, розробити і реалізувати успішну стратегію розвитку тощо.

Таким чином у нас залишається два варіанти: або противитися розвитку облікової системи і всіма силами зберігати традиційну парадигму обліку (за Т. Куном), або ж створювати і розвивати нову парадигму обліку, не відкидаю чи традиційних основ, а розвиваючи і доповнюючи їх. Основою такої парадигми повинна стати кардинально оновлена теорія обліку постіндустріального (інформаційного) суспільства.

Багато вчених досліджували сутність та різні аспекти використання інформаційних ресурсів, серед них: Л.С. Вінарік, Н. Віннер, К. Єрроу, Ю. Канигін, О. Реут, М. Спенс, П. Страссман, Дж. Стигліц, В. Ситник, Дж. Єйкерлоф, В. Ковальчук та інші. Основою їх досліджень стали проблеми оцінки економічної ефективності та управління використанням інформаційних ресурсів, які, проте, потребують розвитку в обліковому аспекті.

За аналіз ринків з асиметричною інформацією було присуджено Нобелівську премію, яку розділили Джордж А. Акерлоф з Каліфорнійського університету (США) Майкл А. Спенс (Стенфордський університет), Джозеф Е. Стігліц (Колумбійський університет) – всі з США. За попередніми моделями припускали, що всі учасники ринку є однаково проінформованими. Однак реальність відрізняється від теорії. Протягом 1970 рр вчені розробили фундамен-

тальні положення загальної теорії ринків із асиметричною інформацією, застосування якої надзвичайно широке. Внесок цих науковців – це основа сучасної інформаційної економіки.

У світлі таких досліджень подальша трансформація облікової системи повинна відбуватися з врахуванням викликів ринкового середовища та адаптації до них, а з іншого боку, орієнтуватися на максимально ефективне використання наявного потенціалу підприємства, що актуалізує необхідність наукового обґрунтованого визначення обліку та його взаємоузгодження в системі економічних наук.

Сучасна інформаційна парадигма надає процесу пізнання низку суттєвих рис і тенденцій, одна з яких пов'язана з новими інформаційними процесами, які вимагають осмислення на загальнотеоретичному та конкретно-науковому рівні. За останнє десятиліття К. Шеннон і У. Ешбі в концепціях обмеження інформації лише кількісним аспектом визначили ряд проблем в розвитку її феномену та феномену інформаційного суспільства. Багато питань, пов'язаних з інформаційними ресурсами, по суті, лише починають використовуватися в науковому світі, а конкретна постановка питання про кількісну оцінку цих ресурсів і їхній зв'язок з іншими економічними категоріями ще чекають розробки й вимагатимуть спільних зусиль спеціалістів і вчених різноманітних галузей знань [8, с. 320]. Дискусійні питання залишаються відкритими, що актуалізує необхідність вирішення проблеми ускладнення інформаційного середовища функціонування підприємств у теоретичній площині.

Конкурентні переваги в сучасному економічному середовищі отримують ті компанії, які намагаються привнести у свою діяльність елементи унікальності, інноваційності, креативності. Інтелектуальний капітал, нематеріальні активи та знання є при цьому вагомою складовою вартості бізнесу (Уолт Дісней, Майкрософт, Проктер енд Гембл – 80 % вартості нематеріальна складова). Прихильність споживача, впізнаваний бренд, корпоративний клімат і культура, клієнтська база , інструменти розширення кола клієнтів – всі ці та інші фактори формують ринкову вартість і досягаються в більшій мірі завдяки інтелектуальним зусиллям персоналу.

Складовими інтелектуального капіталу є людський капітал, структурний капітал, клієнтський капітал – щодо кожного з них принципи та методи оцінки кардинально відрізняються. Натомість з позицій традиційного обліку нематеріальні активи зводяться у всіх підручниках до програмного забезпечення, а отже використовуються досить хаотично і нераціонально, рідко розглядаються в якості основного ринкового продукту компанії. В межах нормативної облікової моделі фірми не існує методів оцінки і відображення нематеріальних елементів. Разом з тим, треба розуміти, що природою нематеріальних активів є інформація, а їх суть визначається не фізичною природою, а роллю в економічному житті фірми і способах отримання корисності. В широкому розумінні облікова система теж носить в собі нематеріальну складову, адже від її функціонування залежить ефективність бізнесу та його розвиток.

Іншими словами облік – це інформація про внутрішнє (діяльність суб'єкта та її результати) та зовнішнє середовище існування підприємства. Як відомо, інформація це те, що знижує рівень ентропії у відношенні до якого-небудь об'єкта, зростання якої відбувається в обліку [3, с. 3]. Ентропія облікової системи може бути її об'єктивною характеристикою, адже певна степінь ентропії є необхідною умовою для забезпечення достатнього рівня самоорганізації облікової системи, взаємозв'язку її елементів, прийнятного показника її економічності (креативності облікової системи). Разом з тим зростання ентропії виводить облікову систему зі стану рівноваги, що негативно впливає на якість інформації, яку вона створює та може навіть привести до руйнування цієї системи [4, с. 75-78]. Висока якість системи обліку у всіх суттєвих аспектах знижує до прийнятного рівень інформаційного ризику для її користувачів.

Суспільство XXI ст. – це суспільство знань та інформації. Та постає питання: чим знання відрізняються від інформації і чи готова система обліку прийняти такий виклик, оцінюючи нематеріальну складову бізнесу, чи існують методики такої оцінки?

Непов'язані факти і цифри, представлені поза контекстом або сукупність різних об'єктивних фактів прийнято вважати «даними» [5, с. 184]. Б.З. Мильнер вважає, що «дані» – це серія окремих об'єктивних фактів про ті чи інші події поза зв'язком з контекстом, які не створюють основу для дій, тобто не є основою прийняття рішень [6, с. 61]. Натомість «інформація» це зв'язний потік даних, представлений в контексті для подальшого використання, або як трактують А. Гапоненко, Т. Орлова – це ієрархічна сукупність даних про ті чи інші аспекти реального світу [5, с. 184]. Згаданий нами Б.З. Мильнер під інформацією розуміє «... дані, представлені в контексті» [6, с. 62].

Таким чином, саме інформація виступає матеріалом для роботи менеджерського корпусу, а облікова система є продуцентом інформації. Знання це та ж інформація, яка використовується при необхідності, відповідно встановлених правил і процедур, з врахуванням відношення до неї користувача, його досвіду, цінностей, професійної та експертної інтерпретації. Клаус Д. Екк дає такі визначення терміну «знання»:

1. Це здатність підприємства через внутрішніх і зовнішніх спостерігачів постійно розпізнавати явища у всіх сферах своєї діяльності, що повинно відображатися на оцінках цієї діяльності.

2. Це стан постійної уваги підприємства та реагування на самі незначні ознаки змін, сигнали «раннього попередження».

3. Здатність організації попереджувати події, «формувати» майбутнє. Динаміка знань повинна бути спрямована на розвиток здатності підприємства до передбачення майбутнього, а не на консервацію існуючого, того, що вже відомо [7, с. 32].

Таким чином «дані» в системі обліку перетворюються в «інформацію» а система менеджменту, використовуючи при необхідності цю інформацію, привносячи в неї свій досвіду, певний набір цінностей, професійну та експертну інтерпретацію, набуває «знання».

Формування інформаційного (постіндустріального) суспільства вимагає від підприємств постійного удосконалення усіх процесів для підвищення конкурентоздатності та нових принципів побудови систем організації діяльності та управління. Сучасний розвиток економіки позиціонує інформацію як стратегічно важливий ресурс, що в умовах високої ентропії (міра непередбачуваності) відіграє ключову роль та позитивно впливає на зростання продуктивності праці, підвищення ролі ресурсозберігаючих технологій, поліпшення якості послуг. Інформаційні ресурси як інструмент (засіб) ефективного управління, є інноваційними за своїм змістом та функціями, вони включають в себе нематеріальні активи, формуючи при цьому вартість підприємства та його конкурентоздатність, їх багатофункціональність дозволяє ефективно використовувати всі інші ресурси підприємства, підвищують якість управління, сприяють ресурсозбереженню та росту продуктивності і технічного рівня виробництва.

Створення нетрадиційних систем формування інформації про результати діяльності підприємства та середовище його існування, виникнення нових підходів до управління, зростання вартості і цінності інформації для аналізу і прогнозування ставить перед обліковою наукою проблему формування інформаційних ресурсів. Облікова система забезпечує комплексну підтримку (супровід) управління усіма аспектами діяльності підприємства, тобто формує ретроспективну, оперативну та стратегічну інформацію за традиційними та нетрадиційними схемами в розрізі трьох підсистем обліку [9].

Створення інформаційних ресурсів вимагає технологій які мають свій життєвий цикл і реальну вартість, а тому проблеми пов'язані з управлінням витратами на створення та функціонування облікової системи та визначенням їх ефективності є важливими для підприємства. Оскільки витрати інформаційних ресурсів і технологій у більшості видів виробництв, продукції та послуг постійно зростають, то потрібні критерії ефективності використання таких ресурсів та їх потенціалу. Тому підприємствам які хочуть управляти витратами на інформаційні ресурси, необхідно визначити такі критерії ефективності і створити методики визначення кількісних показників, пов'язаних зі створенням та використанням інформації (наприклад, методику визначення ефективності використання потенціалу інформаційної системи).

Оцінки і критерії ефективності залежать від стилю менеджменту і суттєво можуть відрізнятися на різних підприємствах, адже в них потрібно враховувати такі складові облікового процесу як ефективність організації праці, доцільність використання в процесі обліку певних його методів та інструментів, склад та повнота інформаційних потоків, а також відповідність облікової інформації запитам менеджменту.

Ефект функціонування системи обліку залежить від інструментів пошуку, обробки, зберігання і розповсюдження інформації. Іншими словами, рівень ефективності облікової системи виражається у прирості ефекту від використання інформації за рахунок впорядкування інформаційних зв'язків між інформуючою і інформованою системами. Релевантна інформація являється поштовхом для ефективного функціонування підприємства як виробничої системи.

Від ефективності функціонування облікової системи залежить ефективність процесу управління, без чого неможливо укріпити позиції на зовнішньому та внутрішньому ринку, досягти росту конкурентоздатності, адже світова економіка ставить високі вимоги до корпоративного управління, технологій інформаційного забезпечення, внутрішньофірмових стандартів облікової роботи, які можна задовольнити лише за наявності відповідної теоретичної, методологічної та організаційної бази. Підвищення якості та ефективності облікового забезпечення управління неможливо та й не доцільно досягати за допомогою посилення контролю, адже в умовах екстенсивного росту важливо не лише забезпечити якість облікового процесу, а досягти постійного росту якості облікових процедур.

Висновки. Ускладнення інформаційного середовища функціонування підприємств в умовах розвитку постіндустріального суспільства та нової економічної формації вимагають скрупульозного дослідження проблем теорії обліку. З огляду на важливість інформаційних ресурсів для управління, їх стратегічний характер та важливу роль в складному і динамічному середовищі господарювання, вони повинні стати головним об'єктом вивчення в теорії обліку. Інформаційні ресурси є інноваційними за своїм змістом та функціями, їх багатофункціональність дозволяє ефективно використовувати всі інші ресурси підприємства, підвищують якість управління, сприяють ресурсозбереженню та росту продуктивності і технічного рівня виробництва. Теоретичне значення подальших досліджень та розробок у сфері вивчення інформаційних ресурсів з облікової точки зору полягає в розробці положень та висновків щодо змісту інформаційного ресурсу, його класифікації і функціях на підприємстві, а також у виявленні та визначенні інформаційних потреб та проблем фірми і витрат, зумовлених цими проблемами.

Сучасна економічна наука, під впливом суспільного розвитку, прогресує і вимагає від обліку враховувати надбання інших наук, запозичувати нові прийоми і розвивати методи створення інформації. Назріла потреба визначення нового змісту облікової теорії, розвитку методології та інструментарію, існує необхідність у виділенні нових об'єктів обліку та представлення інформації про них у системі звітності. Щодо організації облікової системи в умовах динамічних змін та ускладнення інформаційного середовища функціонування підприємств, то потрібно організувати інформаційну систему так, щоб працівники могли мати постійний доступ до необхідної їм інформації в певному конкретному випадку, виключати при цьому можливість «інформаційного перевантаження» співробітників. Обліковці повинні своєчасно фіксувати і опрацьовувати дані/інформацію, критично важливу для певного бізнесу, попереджуючи дублювання одних і тих же інформаційних потоків, які циркулюють в різних підрозділах, скоротити час на пошук інформації та уникати невиправданих витрат на створення інформаційних ресурсів дотримуючись принципу економічності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пушкар М.С., Чумаченко М.Г. Ідеальна система обліку : концепція, архітектура, інформація [текст] : монографія / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко – Тернопіль : Карт-бланш, 2011. – 336 с.
2. Тоффлер Елвін. Третя хвиля [З англ. пер. А. Євса] / Е.Тоффлер – К.: Вид. дім «Всесвіт», 2000. – 480 с.
3. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета. Современные проблемы [текст] / В.Ф.Палий – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 88 с.
4. Шапошников А. А. Энтропия учетной системы: категории, понятия и анализ / А. А. Шапошников // Сибирская финансовая школа. Аваль. – Новосибирск, 2009. – №6. – С. 75-78.
5. Управление знаниями. Как превратитьзнания в капитал / А.Л.Гапоненко, Т.М.Орлова. – М.: Эксмо, – 2008. – 550 с.
6. Управление знаниями в корпорациях : уч.пособ / Под ред. проф.Б.З.Мильнера. – М.: Дело, 2006.
7. Клаус Д.Экк. Знание как новая парадигма управления // Проблемы теории и практики управления. –1998. – № 2. – С. 32.
8. Семанюк В.З. Інформаційні ресурси підприємства: обліково-теоретичний аспект / В.З.Семанюк // Вісник Львівської комерційної академії/ [ред.кол.: Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Випуск 35. – 482 с. – (Серія економічна) – С. 319-322.
9. Шпак В. Інформаційні системи управління і контролінг / В. Шпак, В. Семанюк // Перспективи розвитку контролінгу як науки : теорія та практика : Збірник матеріалів науково-практичної конференції кафедри обліку і контролінгу в промисловості – Тернопіль : ТНЕУ. – 2008 – С. 106-111.

УДК 657:330.123.7

Славкова О.П.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного агарного університету

Журбенко Н.М.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного агарного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ПОКРАЩАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

THE IMPROVED PERFORMANCE OF THE ENTERPRISE BY IMPROVING ASSET ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальним питанням обліку основних засобів та їх впливу на результати діяльності підприємств. Вивчено напрями впливу результатів покращання основних засобів на формування прибутку підприємства. Доведено, що в Україні ці питання є досить актуальними для роботи підприємств. Установлено, що існують проблеми в організації обліку, та наведено пропозиції щодо його вдосконалення за рахунок розробки окремих елементів облікової політики.

Ключові слова: основні засоби, облік основних засобів, результати діяльності підприємства, прибуток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам учета основных средств и их влияния на результаты деятельности предприятий. Изучено направление влияния результатов улучшения основных средств на формирование прибыли предприятия. Доказано, что в Украине эти вопросы являются весьма актуальными для работы предприятий. Установлено, что существуют проблемы в организации учета, и приведены предложения по его совершенствованию за счет разработки отдельных элементов учетной политики.

Ключевые слова: основные средства, учет основных средств, результаты деятельности предприятия, прибыль.

ANNOTATION

This article is devoted to topical issues of accounting of fixed assets of their impact on enterprise activity. The article examined the influence of the direction of improving the results of the fixed assets on the formation of business profits. It is proved that these issues in Ukraine are highly relevant for businesses. It has been established that there are problems in the organization of accounting and presented suggestions for its improvement through the development of certain accounting policies.

Keywords: fixed assets, fixed assets accounting, performance of an enterprise, profit.

Постановка проблеми. Ефективність роботи підприємств безпосередньо пов'язана з функціонуванням, наявністю та рухом основних засобів, Це передусім пояснюється потребами адміністративного персоналу в неупередженій інформації щодо основних засобів, яка необхідна для розробки стратегії розвитку підприємств, служить підґрунтям для отримання кредитних ресурсів, вкладенням інвестицій. Відповідно від того, наскільки ефективно використовуються основні засоби, ступені їх фізичного та морального зносу, залежать результати діяльності підприємства.

В останні роки це одне з основних питань подальшого економічного розвитку підприємств, що пов'язано з тим, що стан основних засобів на окремих вітчизняних підприємствах на сьогодні є незадовільним. Оновлення матеріально-технічної бази здійснюється повільними темпами через недостатність коштів на впровадження нових технологій. Фінансові труднощі, що стоять перед керівництвом підприємств, зумовлюють недостатнє виділення фінансових ресурсів на оновлення основних засобів.

Важливою в цьому аспекті є існуюча на підприємстві система обліку основних засобів, яка повинна повною мірою задовольнити інформаційні потреби управлінського персоналу. Сьогодення характеризується постійними змінами в законодавчих і нормативно-правових актах України, що визначають засади формування інформації щодо обліку основних засобів. Таке становище веде до різних трактувань норм та методології обліку і тому потребує систематизації та узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методичних підходів до вищезазначених проблем зробили провідні вчені-економісти: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Кірейцев Г.Г., Мосаковський В.Б., Огійчук М.Ф., Соколов Я.В., Пасько О.В., Пушкар В.В., Сопко Л.К., Сук Л.С. та ін. Однак питання впливу обліку основних засобів на результати діяльності підприємств та його особливостей потребують поглибленого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попередні дослідження хоча й розглядали дану проблему, але не повною мірою враховували вплив обліку основних засобів на формування прибутку підприємств. Важливість, актуальність та розробка рекомендацій і пропозицій, які б сприяли отриманню додаткового прибутку підприємствами з урахуванням специфіки перехідного періоду, і зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій з організації обліку основних засобів та виявленні шляхів їх подальшого вдосконалення для забезпечення ефективного функціонування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засоби постійно функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств, у зв'язку з чим виникає постійне питання щодо участи основних засобів у формуванні прибутку підприємства. Останнім часом існує низка проблем, які негативно впливають на процес управління результатами діяльності підприємства, знижуючи ефективність використання основних засобів.

Передусім звернімо увагу на визначення терміну «основні засоби». В економічній літературі існує багато його пояснень. Покропивний С. визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на виконані роботи або послуги), частинами в міру зношення [1].

У Податковому кодексі України існує інше визначення основних засобів: основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

Гречко С.М., Бабяк Н.Д. звертають увагу на особливості визнання об'єкту основних засобів активом, тобто коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта в господарській діяльності [3].

На думку Бабича В., основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом [4].

Дослідження показало, що поняття «основні засоби» та «основні фонди» практично тотожні (обидві категорії є вартісними, їх натурально-речові носії ті ж самі, роль у виробничому процесі однакова). Для визначення поняття основних засобів принципово важливим є спосіб перенесення вартості на новостворений продукт, тривалість періоду використання у виробничому процесі та можливість збереження при цьому своєї натуральної форми. Водночас уважаємо, що в сучасних економічних умовах ринкових відносин в Україні, які базуються на різноманітті форм власності, поняття «основні фонди» є тотожним до поняття «основні засоби», так само як і поняття «народні фонди», оскільки функції, що вони їх виконують, однакові, мета діяльності (тобто прибуток) також.

Для встановлення єдиної оцінки основних засобів періодично проводять їх переоцінку, під якою розуміють зміну вартості основних засобів із метою приведення їх у відповідність із сучасними умовами відтворення. Основними завданнями переоцінки є усунення змішаної оцінки основних засобів за цінами різних років, установлення цін, що відповідають суспільно необхідним затратам праці на виробництво основних засобів, визначення фактичного зносу засобів праці [5].

Аналіз наявної кількості і стану основних засобів, а також методології обліку на підприємствах дає можливість розраховувати техніко-економічні показники та визначати шляхи підвищення ефективності їхнього використання, будувати прогнози впливу стану основних засобів та їх обліку на фінансовий результат та розраховувати необхідність залучення коштів для придбання нових основних засобів у зв'язку з фізичним і моральним зношенням наявних. Також необхідно звернути увагу на те, що ефективне використання основних засобів зумовлює збільшення обсягів виробництва та отримуваних прибутків.

На основі даних статистичного обліку основних засобів, який здійснюється за допомогою форми 11-ОЗ «Звіт про наявність і рух основних засобів, амортизацію (знос)», що затверджена Наказом Держкомстату від 03.12.2003 № 431 [6], проаналізуємо наявність основних засобів на підприємствах. Ця форма статистичної звітності щорічно надається підприємствами всіх форм власності і видів діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Вартість основних засобів у 2000–2014 рр. в Україні

Найменування показника	Роки				2014 р. до 2000р. (+/-)
	2000	2005	2010	2014	
первісна (переоцінена) вартість (у фактичних цінах на кінець року, млн. грн.)	828822	1276201	6648861	13752117	12923295
залишкова вартість (у фактичних цінах на кінець року, млн. грн.)	466448	661565	1731296	2274922	1808474
Ступінь зносу, %	43,7	49,0	74,9	83,5	39,8

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Таблиця 2

Субрахунки для аналізу основних засобів

Найменування рахунку	23 рахунок	91 рахунок	92 рахунок	93 рахунок
Найменування субрахунків	234 – технічне обслуговування	914	924	934
	235 – поточний ремонт	915	925	935
	236 – капітальний ремонт	916	925	936
	237 гарантійний ремонт	917	927	937

Джерело: власна розробка

Аналіз наявності та руху основних засобів показує, що за період із 2000 до 2014 р. змінилася вартість основних засобів, а саме на 1 292 395,00 млн. грн. Негативна тенденція спостерігається стосовно ступеню зносу основних засобів який збільшився з 43,7% у 2000 р. до 83,5% у 2014 р.

Ефективність функціонування кожного виробничого підприємства значною мірою залежить від обґрунтованої побудови облікової політики підприємства, яке формує підприємству вигоди, які були отримані від використання об'єктів основних засобів. Організація обліку основних засобів повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур із виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, тому основними шляхами її вдосконалення визначені такі [8]:

– вибір оптимальної за складом та обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед обліком основних засобів;

– розробка та запровадження вдосконалених форм носіїв облікової інформації, найбільш адаптованих до структури, змісту та характеру інформації;

– розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дадуть змогу з найменшими затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань;

– розробка та запровадження раціональної технології вирішення облікових завдань, що забезпечить злагоджене функціонування облікового механізму.

До утримання основних засобів передусім належать ремонти та технічне обслуговування основних засобів.

Із метою аналізу даних щодо обслуговування основних засобів ми пропонуємо субрахунки, які можна використовувати для аналізу основних засобів (табл. 2).

Важливим, із нашої точки зору, є термін перебування основних засобів на ремонті, тому що це безпосередньо впливає на ефективність функціонування основних засобів.

Визначення цього терміну дасть змогу оцінити ефективність основних засобів та прийняти управлінське рішення щодо необхідності їх подальшого використання.

Враховуючи те, що приблизно 75% підприємств використовують для роботи комп'ютерну техніку, впровадження даних змін можливе та дасть змогу отримувати необхідну інформацію в інтерактивному режимі.

Використання комп'ютерної техніки з відповідним налаштуванням дає змогу не тільки оперативно отримувати інформацію про рух, наявність та знос основних засобів, а й оцінити показники ефективності їх використання, до яких можна віднести: фондоємність, фондовіддача, рентабельність, інтегральні показники.

Висновки. Правильний облік основних засобів дасть змогу не тільки сформувати інформаційну базу щодо наявності та руху основних засобів, а й впливати на формування ефективного механізму їх використання. Подальші наші дослідження ми будимо направляти на оцінку впливу формування політики на показники ефективності діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка підприємства : [підручник для студ. екон. вузів і фак.] : у 2-х т. / Ред. С.Ф. Покропивний ; Київ. екон. ун-т. – К. : Хвиля-Прес, 1995. – Т. 1. ; [Б. м.] : [б. в.], 1995. – 393 с.
2. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – №№ 13–17. – Ст. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
3. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31.
4. Бабич В.В. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса в Украине / В.В. Бабич, Е.И. Свидерский ; 2-е изд., испр. и доп. – К. : ОНПИ Либра, Укр. ИНТЗИ, 1992. – 160 с.
5. Горкавий В.К., Карповець О.М. Методологічні засади аналізу наявності і відтворення основних засобів / В.К. Горкавий, О.М. Карповець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/1/Downloads/Vkhnau_ekon_2013_3_12%20(1).pdf.
6. Жук О. Статистична звітність / О. Жук, А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 74–87.
7. Вартість основних засобів у 2000–2014 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Шуліка Ю.О. Удосконалення обліку й аудиту основних засобів на прикладі ДП «Гірник» / Ю.О. Шуліка, О.Г. Лищенко // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 201–205.

УДК 336.647:303.733

Тютюнник Ю.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ Й АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ КОЕФІЦІЄНТІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF CALCULATION AND ANALYSIS OF DYNAMICS OF COEFFICIENTS OF EVALUATION OF FINANCIAL FIRMNESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням розрахунку й аналізу динаміки коефіцієнтів оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Запропоновано групування системи відносних показників для характеристики фінансової стійкості підприємств. Узагальнено економічний зміст, порядок обчислення за даними балансу та нормативні значення (оптимальну динаміку) коефіцієнтів. Уточнено вимоги щодо розрахунку відносних показників. Наведено варіанти комплексних висновків за результатами аналізу фактичного рівня і динаміки фінансово-економічних коефіцієнтів.

Ключові слова: відносні показники, фінансова стійкість підприємства, економічний зміст фінансово-економічних коефіцієнтів, особливості розрахунку коефіцієнтів, оцінювання рівня і динаміки коефіцієнтів.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам расчета и анализа динамики коэффициентов оценивания финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Предложена группировка системы относительных показателей для характеристики финансовой устойчивости предприятий. Обобщены экономическое содержание, порядок расчета за данными баланса и нормативные значения (оптимальная динамика) коэффициентов. Уточнены требования к расчету относительных показателей. Наведены варианты комплексных выводов за результатами анализа фактического уровня и динамики финансово-экономических коэффициентов.

Ключевые слова: относительные показатели, финансовая устойчивость предприятия, экономическое содержание финансово-экономических коэффициентов, особенности расчета коэффициентов, оценивание уровня и динамики коэффициентов.

ANNOTATION

The article is sanctified to the pressing questions of calculation and analysis of dynamics of coefficients of evaluation of financial firmness of subjects of menage. Grouping of the system of relative indexes is offered for description of financial firmness of enterprises. Economic maintenance, order of calculation from data of balance and normative values (optimal dynamics) of coefficients, is generalized. Requirements are specified inrelation to the calculation of relative indexes. Variants over of complex conclusions are brought on resultsthe analysis of actual level and dynamics of financial and economic coefficients.

Keywords: ratios, financial stability of the company, the economic content of the financial and economic factors, especially the calculation of ratios, evaluation of the factors and dynamics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика оцінювання фінансового стану підприємств опрацювала основні прийоми аналізу інформації, що міститься у фінансовій звітності, до яких належать: горизонтальний (часовий) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; трендовий (динамічний) аналіз; аналіз відносних показників (коефіцієнтів); порівняльний аналіз; факторний аналіз та інші.

Особливе значення у фінансовому аналізі відіграють відносні показники. Відомо декілька сотень різноманітних фінансово-економічних коефіцієнтів, що передбачають розрахунок відношень між окремими позиціями однієї або різних форм фінансової звітності. Необхідність широкого використання аналітичних коефіцієнтів зумовлюється:

– стандартністю подання вихідної інформації (форми фінансової звітності);

– прагненням мінімізувати вплив інфляційного чинника;

– можливістю порівняння відносних показників у часі та просторі;

– автоматизацією розрахунків із застосуванням комп'ютерних програм.

Аналіз коефіцієнтів дає можливість провести порівняння фактичних показників звітного періоду:

– з аналогічними показниками попередніх періодів для вивчення тенденцій зміни фінансового стану підприємства;

– аналогічними показниками інших підприємств для виявлення можливостей підприємства та негативних моментів у його діяльності;

– теоретично обґрунтованими або одержаними в результаті експертного опитування величинами, що характеризують оптимальні (критичні) значення відносних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання ґрунтується головним чином на відносних показниках – фінансово-економічних коефіцієнтах, які розраховуються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу (звіту про фінансовий стан).

Як зазначають М.Г. Чумаченко та інші, у світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства [1, с. 235]. Із самої методики визначення коефіцієнтів випливає, що аналіз коефіцієнтів – це знаходження співвідношення між двома окремими показниками. Автори пропонують до розрахунку 14 коефіцієнтів, які за характеристиками можна об'єднати у 5 груп: можливості погашення поточних зобов'язань; руху поточних активів; власного капіталу; результатів основної діяльності; інформації про

ринкові ситуації [1, с. 236-239]. Ф.Ф. Бутинець та інші пропонують проводити комплексну оцінку фінансової стійкості підприємства шляхом розрахунку 15 відносних показників (коефіцієнтів), кожен з яких має характеристику, порядок розрахунку та нормативне (рекомендоване) значення [2, с. 272-276].

За визначенням Г.В. Савицької, фінансовий стан підприємства, його стійкість багато в чому залежать від оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних і позикових коштів), від оптимальності структури активів підприємства (співвідношення основних і оборотних коштів), а також від зрівноваженості активів і пасивів за функціональною ознакою. З цією метою пропонується розраховувати 10 коефіцієнтів, серед яких найбільш узагальнюючим показником є коефіцієнт фінансового левериджу як відношення залученого капіталу до власного [3, с. 574-584].

На думку В.О. Подольської і О.В. Яріш фінансову стійкість підприємства з урахуванням ступеню покриття запасів джерелами фінансування оцінюють за системою узагальнюючих та часткових показників. Зокрема, до розрахунку пропонується 22 фінансових коефіцієнта [4, с. 194-200]. Для аналізу фінансової стійкості підприємства на основі співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів Ю.С. Цал-Цалко використовує 14 відносних показників, а узагальненим показником вважає рівень координації фінансових ресурсів підприємства як відношення власного капіталу до зобов'язань [5, с. 330-332].

Отже, вважаємо, що невирішеними проблемами під час оцінювання фінансової стійкості підприємств за допомогою відносних показників залишаються: побудова такої системи коефіцієнтів, яка б відповідала вимогам комплексності та водночас оптимальності; виокремлення особливостей кількісного обчислення числових значень, адже фінансово-економічні розрахунки – це не математика і їхня доцільність визначається реальністю економічного змісту показників; формулювання висновків, які б ураховували рівень і динаміку фактичних значень коефіцієнтів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування системи фінансово-економічних коефіцієнтів оцінювання фінансової стійкості підприємств відповідно до вимог НП(С)БО 1, визначення особливостей їх розрахунку й аналізу рівня та тенденцій зміни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість – це здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

У світовій і вітчизняній теорії та практиці використовується система фінансово-економічних коефіцієнтів, які відображають різні аспекти структури активів і пасивів балансу, характеризуючи фінансову стійкість підприємства. На нашу думку, беручи до уваги економічний зміст та інформаційне забезпечення розрахунку, відносні показники оцінювання фінансової стійкості доцільно об'єднати у три групи:

– показники структури джерел формування капіталу, які характеризують співвідношення між розділами і статтями пасиву балансу;

– показники стану оборотних активів, які характеризують співвідношення між розділами і статтями активу і пасиву балансу;

– показники стану основного капіталу, які характеризують співвідношення між розділами і статтями активу балансу.

Економічний зміст, порядок розрахунку за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відповідно до вимог НП(С)БО 1 [6] та нормативні значення (оптимальна динаміка) відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємств наведено в табл. 1.

Розглянуті коефіцієнти далеко не вичерпують усієї системи відносних показників, які можна використовувати в аналізі фінансової стійкості підприємств. На практиці додатково застосовують й інші коефіцієнти, що виражають деталізовані структурні зрушення активів і пасивів, взаємозв'язки грошових потоків тощо.

Під час розрахунку коефіцієнтів оцінювання фінансової стійкості підприємства необхідно враховувати такі особливості:

1) точність розрахунку – до тисячних, але за високих значень коефіцієнта, коли чисельник значно перевищує знаменник, точність зменшується до десятих;

2) якщо немає значення чисельника, коефіцієнт дорівнює нулю; якщо немає значення знаменника, коефіцієнт не розраховується;

3) коефіцієнти фінансової автономії, фінансового ризику, фінансової стабільності, довгострокового залучення позикових коштів, страхування власного капіталу, маневреності власного капіталу мають ту спільну рису, що їх розрахунок базується на використанні вихідної інформації щодо власного капіталу. Якщо його величина є від'ємною, розрахунок наведених коефіцієнтів є недоцільним, оскільки їх числові значення зі знаком «–» не мають реального економічного змісту та не піддаються логічному поясненню;

4) розрахунок показників стану оборотних активів передбачає визначення величини власних оборотних коштів. Якщо вона є від'ємною, це свідчить про відсутність у підприємства власних оборотних активів на дату складання балансу. У цьому випадку коефіцієнти маневреності власного капіталу, забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами та забезпеченості запасів власними оборотними коштами вважаються такими, що дорівнюють нулю, а коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів не визначається.

За результатами аналізу рівня і динаміки відносних показників оцінювання фінансової

стійкості підприємства можливі такі варіанти комплексних висновків:

– по-перше, за порівняння фактичних значень коефіцієнтів, розрахованих на дату складання балансу, із нормативними значеннями (табл. 1) – висновок про фінансову стійкість, недостатню фінансову стійкість або фінансову нестійкість підприємства за відповідним показником (для показників, які мають числовий норматив). При цьому коефіцієнти фінансової автономії, концентрації позикового капіталу, фінансового ризику та фінансової стабільності розглядаються як взаємодоповнювані, тобто якщо за фактичним значенням одного з них формулюється висновок щодо фінансової стійкості (або нестійкості) підприємства, то такий самий висновок буде і за іншими коефіцієнтами. Також слід мати на увазі, що неістотне негативне відхилення фактичного рівня коефіцієнтів від нормативних значень свідчить переважно про недостатню фінансову стабільність підприємства. Висновки на основі таких порівнянь мають бути

Таблиця 1

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємств

Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)	Нормативне значення (оптимальна динаміка)
Показники структури джерел формування капіталу			
Коефіцієнт фінансової автономії	Власний капітал / Валюта балансу	1495 / 1900	≥ 0,5
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Позиковий капітал / Валюта балансу	1595+1695+1700 / 1900	< 0,5
Коефіцієнт фінансового ризику	Позиковий капітал / Власний капітал	1595+1695+1700 / 1495	< 1
Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Позиковий капітал	1495 / 1595+1695+1700	≥ 1
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов'язання і забезпечення / Власний капітал та довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595 / 1495+1595	Зниження
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	Довгострокові зобов'язання і забезпечення / Позиковий капітал	1595 / 1595+1695+1700	Зниження
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	Поточні зобов'язання і забезпечення / Позиковий капітал	1695 / 1595+1695+1700	Підвищення
Коефіцієнт страхування бізнесу	Резервний капітал / Валюта балансу	1415 / 1900	Підвищення
Коефіцієнт страхування власного капіталу	Резервний капітал / Власний капітал	1415 / 1495	Підвищення
Коефіцієнт страхування зареєстрованого (пайового) капіталу	Резервний капітал / Зареєстрований (пайовий) капітал	1415 / 1400	Підвищення
Показники стану оборотних активів			
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	1495–1095 / 1495	> 0,1
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	1495–1095 / 1195	≥ 0,1
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти / Запаси і поточні біологічні активи	1495–1095 / 1100+1110	≥ 0,5
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Гроші та їх еквіваленти / Власні оборотні кошти	1165 / 1495–1095	Підвищення
Показники стану основного капіталу			
Коефіцієнт майна виробничого призначення	Основні засоби, інвестиційна нерухомість, запаси, біологічні активи / Валюта балансу	1010+1015+1020+1100+1110 / 1300	Підвищення
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	Основні засоби / Валюта балансу	1010 / 1300	Підвищення
Коефіцієнт нагромадження амортизації	Знос основних засобів і нематеріальних активів / Первісна вартість основних засобів і нематеріальних активів	1012+1002 / 1011+1001	Зниження
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Оборотні активи / Необоротні активи	1195 / 1095	Підвищення

зваженими та враховувати особливості діяльності суб'єкта господарювання;

– по-друге, за порівняння фактичних значень коефіцієнтів у динаміці – висновок про поліпшення (погіршення) фінансового стану з погляду оцінювання фінансової стійкості підприємства за відповідним відносним показником.

Висновки з цього дослідження. За допомогою аналізу фінансово-економічних коефіцієнтів можна виявити сильні та слабкі характеристики фінансової стійкості різних суб'єктів господарювання. Менеджери використовують цю інформацію для контролю за діяльністю підприємства, щоб не допустити його банкрутства. Кредитори також уважно стежать за динамікою відносних показників, щоб пересвідчитися, чи підприємство зможе сплатити свої боргові зобов'язання. Банки великою мірою будують свою кредитну політику на підставі значень відповідних коефіцієнтів. Фінансові експерти використовують їх для порівняння відносних переваг різних підприємств.

Розглянуті особливості розрахунку та аналізу динаміки показників оцінювання фінансової стійкості підприємств забезпечують:

1) уніфікованість методики обчислення системи фінансово-економічних коефіцієнтів за інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;

2) урахування чітких вимог щодо кількісного обчислення числових значень показників, зважаючи насамперед на реальність їхнього економічного змісту;

3) формулювання комплексних висновків за фактичними значеннями та динамікою коефіцієнтів з метою інформаційного забезпечення обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо поліпшення характеристик фінансового стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болюх М. А. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навчальний посібник] / Г. В. Савицька ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
4. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
5. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р., із змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua

УДК 657:331

Шендригоренко М.Т.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

INTANGIBLE ASSETS AS AN OBJECT ENTERPRISE OF ACCOUNTING AND AUDITING

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність дослідження класифікаційних ознак нематеріальних активів. Узагальнено відмінності з визначення класифікації нематеріальних активів за національними нормативними документами та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 38. Конкретизовано переваги використання системи SAP R/3 для автоматизації облікового процесу на гірничозбагачувальних підприємствах Криворіжжя. Надано характеристику модулям «Управлінський облік і звітність», «Фінанси» системи SAP R/3, які використовуються для автоматизації управлінського обліку. Надано пропозиції з визначення етапів аудиторської перевірки операцій із нематеріальними активами.

Ключові слова: нематеріальний актив, об'єкт обліку, П(С)БО 8, SAP R/3, внутрішній аудит.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость исследования классификационных признаков нематериальных активов. Обобщены отличия по определению нематериальных активов по национальным нормативным документам и Международному стандарту бухгалтерского учета 38. Конкретизированы преимущества использования системы SAP R/3 для автоматизации учетного процесса на горно-обогатительных предприятиях Криворожья. Приведена характеристика модулей «Управленческий учет и отчетность», «Финансы» системы SAP R/3, использующихся для автоматизации управленческого учета. Даны предложения по определению этапов аудиторской проверки операций с нематериальными активами.

Ключевые слова: нематериальный актив, объект учета, П(С)БУ 8, SAP R/3, внутренний аудит.

ANNOTATION

In this article it research the necessity classification features of intangible assets. It generalized differences to determine the classification of intangible assets by national normative documents and International Accounting Standard 38. It concretized advantages of the SAP R / 3 to automate the accounting process for mining companies in city Kryvyi Rih. It shows the characteristics modules of «Management Accounting and Reporting», «Finance» of the system SAP R / 3 which is used for the automation of the administrative account. It submit proposals to determine the stages of the audit operations with intangible assets.

Keywords: intangible asset, accountability unit, Ukraine GAAP № 8, SAP R / 3, internal audit.

Постановка проблеми. Орієнтування України на вимоги європейського ринку потребує опанування власниками нових підходів до ефективного управління діяльністю виробничого підприємства. Одним із найважливіших напрямів підвищення ефективності функціонування підприємства є необхідність удосконалення системи обліку, управління та аудиту нематеріальних активів.

Нині неможливо уявити собі функціонуюче підприємство, яке б не використовувало такі елементи, як реєстрація торгової марки, авторського права, винаходу, web-сайту. З одного боку, нематеріальні чинники все активніше використовуються в усіх сферах діяльності, що сприяють інноваційному розвитку, а з іншого – активно розглядаються науковцями та управлінцями для більш точного визначення своєї сутності та подальшого вдосконалення організацій обліку і методики їх аудиту.

Дослідження теоретичних положень та діючої практики бухгалтерського обліку й аудиту нематеріальних активів дало змогу визначити низку невирішених проблем, які гальмують процес управління і знижують ефективність використання вказаних активів. До таких проблем можна віднести: дискусійність визначення, ідентифікації, класифікації нематеріальних активів; спірний аспект послідовності аудиту нематеріальних активів за умови функціонування системи ERP SAP R/3 тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та особливості обліку, аудиту нематеріальних активів є предметом досліджень багатьох науковців, серед них: С.Ф. Голов, Т.Н. Кондрашова, Т.М. Ткаченко, О.Ф. Вербило, О.В. Басенко, О.І. Єрмак, І.В. Шкурат, М.В. Півторак, Д.Г. Тростенюк, В.С. Лень, О.В. Зінкевич та ін. Вивчення теоретичних положень та опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних економістів за даною проблематикою дали змогу зробити висновок, що в чинних нормативних документах не охоплено поясненням питання, які виникли у зв'язку з реформуванням обліку нематеріальних активів.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи та розкриття інформації про них визначає П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1]. У процесі ведення обліку і здійснення аудиту слід користуватися Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку нематеріальних активів № 1327 [2], а також нормами Податкового кодексу України [3]. На міжнародному рівні діє Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теорії і практики ведення обліку, аудиту нематеріальних

активів виявили низку проблемних питань, що потребують конкретизації і вирішення.

Слід зазначити, що актуальними питаннями залишаються визначення, ідентифікація, класифікація нематеріальних активів. Науковцями пропонуються різні ознаки класифікації нематеріальних активів, але для фінансового обліку та фінансової звітності вони не так важливі, корисними вони можуть бути для управлінського обліку та аналізу нематеріальних активів. У цілому неоднозначність трактування основних понять призводить до того, що інформація про нематеріальні активи у фінансовій звітності не відповідає її принципам і не може бути корисною користувачам фінансової звітності в прийнятті ними управлінських рішень.

Мета статті полягає у відстеженні актуальних і проблематичних аспектів обліку й аудиту нематеріальних активів, визначенні напрямів підвищення ефективності організації обліку й аудиторської перевірки операцій із нематеріальними активами, які відповідали би сучасним завданням управління господарськими процесами і були адаптовані до особливостей діяльності підприємств.

Досягнення зазначеної мети передбачає конкретизацію завдань, а саме: визначення класифікаційних ознак нематеріальних активів; розгляд функціональних модулів ERP SAP R/3, розроблених для автоматизації управлінського обліку, а також обґрунтування переваг їх практичного застосування у господарській діяльності підприємств; конкретизація послідовності дій аудитора в процесі перевірки операцій із нематеріальними активами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим питанням організації обліку нематеріальних активів є їх класифікація, яка необхідна, по-перше, для розкриття інформації про нематеріальні активи у фінансовій звітності, а по-друге, суттєво важлива для управлінського обліку та аналізу використання нематеріальних активів, а також для складання фінансової звітності.

Відповідно до П(С)БО 8 [1]:

– для бухгалтерського обліку нематеріальні активи класифікуються за групами, кожній групі нематеріального активу відповідає певний субра-хунок, при цьому назва субрахунку відповідає назві групи;

– для відображення інформації про нематеріальні активи в Примітках до фінансової звітності вони поділяються на нематеріальні активи, створені власними силами та отримані іншим шляхом за ознакою «за способом отримання».

Результати проведеного дослідження нормативних документів дають підстави констатувати, що підхід до класифікації нематеріальних активів згідно з П(С)БО 8 і МСБО 38 має певні відмінності. Зокрема:

– згідно з П(С)БО 8, нематеріальні активи поділяються на групи. Група нематеріальних активів – сукупність однотипних за призначенням та умовами використання нематеріальних активів;

– згідно з МСБО 38, нематеріальні активи поділяються на класи. Клас нематеріальних активів – група активів, подібних за характером викорис-тання в діяльності суб'єкта господарювання;

– згідно з П(С)БО 8, група нематеріальних активів включає групу прав, тобто об'єктом обліку є права на нематеріальні активи, а не самі об'єкти нематеріальних активів;

– згідно з П(С)БО 8, наводиться перелік об'єктів нематеріальних активів, яких необхідно використовувати в обліку;

– згідно з МСБО 38, наводиться перелік видів нематеріальних активів як приклад.

Облік нематеріальних активів, відповідно до П(С)БО 8 та Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, ведеться по кожному об'єкту за такими групами: права користування природними ресурсами; права користування майном; права на комерційні позначення; права на об'єкти промислової власності; авторське право та суміжні з ним права; інші нематеріальні активи [1; 5].

У Методичних рекомендаціях із бухгалтерського обліку нематеріальних активів наведено сім груп нематеріальних активів, сьома група – це незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи [2].

У Податковому кодексі України наведено шість груп нематеріальних активів, які співпадають із групами та об'єктами відповідно до П(С)БО 8. Існує тільки одне доповнення для об'єктів групи 2 – «крім права постійного користування земельною ділянкою» [3].

Отже, класифікація нематеріальних активів, відповідно до П(С)БО 8, за групами та за способом отримання відповідає вимогам бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак аналіз об'єктів нематеріальних активів за групами, виділення ознак класифікації за групами потребують подальших досліджень.

За сучасних умов господарювання без налагодженого обліку та управління нематеріальними активами в Україні перспективи прискореного розвитку галузей промисловості у сфері вдосконалення технологій зменшуються.

Треба наголосити, що потужною системою планування ресурсів підприємства (ERP) є SAP (з нім. Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung – Системи, Прикладні модулі та Продукти в області обробки даних).

SAP ERP забезпечує глобальне планування потреб у ресурсах підприємства із застосуванням спеціалізованого управління потоками операцій. Програмні комплекси типу ERP (у т. ч. SAP ERP) включають окремі системи для управління бек-офісом (системами управління виробництвом, фінансами, персоналом, збутом чи матеріальними потоками) [7].

Однією з ключових переваг побудови ERP SAP R/3 є наявність умови охоплення усіх напрямів діяльності компанії, інтегрованої у ре-

альному часі, що дає змогу замінити більшість поодиноких використовуваних систем та спростити подальший технологічний розвиток компанії, оскільки періодичне оновлення відбувається комплексно для всіх модулів системи [8].

У фінансовій сфері специфічними для даного програмного комплексу є такі переваги:

– комплексний контроль над усіма фінансовими операціями в реальному часі, що забезпечує отримання повної та оперативної інформації;

– повна прозорість фінансової звітності для керівництва та інвесторів;

– спрощення процесу закриття періоду за допомогою покращеного доступу до автоматизації всіх операцій, пов'язаних із закриттям;

– об'єднання у єдиний процес планування, аналізу та підготовки звітності за головними показниками ефективності підприємства, що забезпечує оптимізацію внутрішньої облікової політики підприємства, чіткий управлінський облік та об'єктивний аналіз результатів фінансово-господарської діяльності;

– допомога керівництву у забезпеченні зростання економічної вартості компанії та її інвестиційної привабливості.

Система SAP R/3, яка використовується на гірничозбагачувальних підприємствах Криворіжжя, складається з набору прикладних модулів, які підтримують різні бізнес-процеси компанії та інтегровані між собою в масштабі реального часу. Компонентами ERP SAP R/3, які супроводжують ведення бухгалтерського та управлінського обліку, є модулі «Фінанси» (FI) та «Управлінський облік і звітність» (CO) відповідно [9, с. 50]. Різниця між модулями полягає у тому, що облік у них ведеться на різних рівнях: у «Фінансах» – на рівні балансової одиниці, тобто юридичної особи, а в «Управлінському обліку і звітності» – на рівні об'єктів контролінгу. Це пояснюється різницею між природою управлінського та фінансового обліку, адже управлінський облік правильно буде називати внутрішнім обліком, а фінансовий облік є зовнішнім обліком. Проте саме управлінський облік визначає, збирає, вимірює, класифікує та повідомляє інформацію, яка буде корисною для внутрішніх користувачів у процесах планування, контролю та прийняття рішень.

Модуль CO забезпечує облік витрат і прибутку підприємства і включає в себе сім підкомпонентів та інтегрований з усіма функціональними модулями SAP R/3. Система автоматично контролює цілісність даних, стежачи за тим, щоб усі суми рахунків фінансової бухгалтерії («Фінанси») збігалися із сумами всіх аналогічних рахунків по всіх об'єктах контролю («Управлінський облік і звітність»). Цим виключається подвійний рахунок під час перерозподілу витрат на об'єкти контролю. Модуль має у своєму розпорядженні могутню систему планування, важливою особливістю якої є можливість одночасного супроводу декількох версій плану. Це означає, що можна реалізувати не тільки різні сценарії управління, але й робити оперативний аналіз ситуації в режимі зміни комбінацій умов.

У складі модуля «Управлінський облік і звітність» доцільно виділити ще один важливий помічник для бухгалтерів та керівників, які орієнтуються на ефективне використання корпоративних ресурсів у довгостроковій перспективі. Це велика бібліотека форм типових звітів, що дають змогу представляти дані як по всіх параметрах об'єктів контролю, так і по пунктах порівняння «план-факт». Звіти підтримують розвинену систему посилань на первинні документи (проводки) різних модулів R/3. Із будь-якого поля у звіті можна одержати всю історію формування значення поля з указівкою як номерів первинних документів (проводок) і сум, так і імен виконавців. У R/3 існують засоби модифікації існуючих і розробки нових форм звітів.

Модуль «Фінанси» в SAP Business One покликаний організувати ефективний рух фінансових ресурсів та забезпечити реалізацію всіх фінансових відносин у компанії.

На підставі проведеного дослідження конкретизуємо основні переваги використання SAP Business One у сфері керування фінансами:

– забезпечується поліпшення показників оборотності капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості;

– забезпечується повна і точна картина фінансового стану компанії в режимі реального часу;

– скорочується швидкість обробки фінансових документів;

– ліквідується дублювання введення однієї і тієї ж інформації бухгалтерської, фінансової та планово-економічної службами компанії, що робить інформацію достовірною та оперативною;

– зменшується кількість помилок ручної обробки;

– за допомогою зовнішніх доповнень до системи може бути забезпечена можливість взаємодії з іншими з інформаційними системами.

Теоретичні дослідження економічних джерел інформації та практичного матеріалу дають змогу констатувати, що внутрішній контроль (аудит) нематеріальних активів у сучасних умовах консалтингу та управління відіграє важливу роль у досягненні як стратегічних, так і оперативних цілей, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності та ефективне управління підприємством.

Із метою підвищення ефективності внутрішнього аудиту нематеріальних активів на підприємствах пропонується проведення перевірок за такими етапами.

1. На першому етапі внутрішньому аудитору необхідно провести перевірку обґрунтованості віднесення об'єктів до нематеріальних активів. Основною метою перевірки обґрунтованості віднесення об'єктів до нематеріальних активів є пе-

ревірка дотримання умов ідентифікації об'єктів як нематеріальних активів під час їх прийняття до бухгалтерського обліку на підприємстві.

Увагу під час проведення внутрішнього аудиту слід приділити перевірці документів на можливі помилки, а також зіставлення даних, які підтверджують існування нематеріальних активів, із даними документів, що підтверджують право підприємства на конкретний об'єкт нематеріальних активів і даними платіжних документів.

2. Другий етап перевірки – з'ясування правильності проведення інвентаризацій нематеріальних активів та відображення їх результатів у бухгалтерському обліку підприємства.

Основна мета перевірки – отримання достатніх доказів того, що на підприємстві проводяться обов'язкові і періодичні інвентаризації нематеріальних активів і оформляються інвентаризаційні документи згідно з Положенням про проведення інвентаризації активів та зобов'язань № 879 [10].

Проведення інвентаризації нематеріальних активів аудитором повинно здійснюється шляхом:

– перевірки документів, які підтверджують існування об'єктів нематеріальних активів і прав організації на них;

– аналізу здатності конкретних об'єктів нематеріальних активів приносити економічні вигоди організації;

– перевірки правильності оформлення інвентаризаційних документів та відображення результатів інвентаризації в бухгалтерському обліку.

3. На третьому етапі аудитор, використовуючи документальні методи перевірки, визначає правильність оформлення операції з нематеріальними активами в первинних бухгалтерських документах. Основна мета вказаної перевірки полягає в отриманні внутрішнім аудитором упевненості в тому, що на підприємстві наявна вся первинна документація, пов'язана з рухом нематеріальних активів.

4. Четвертий етап аудиторської перевірки передбачає визначення правильності і своєчасності відображення в обліку операцій із формування первісної вартості нематеріальних активів та визначення термінів їх корисного використання.

5. Перевірка правильності нарахування амортизаційних відрахувань по нематеріальних активах здійснюється на п'ятому етапі.

6. На шостому етапі аудитор має провести перевірку правильності відображення переоцінки нематеріальних активів.

7. На сьомому етапі аудитору необхідно перевірити документи, в яких відтворено операції з вибуття нематеріальних активів (договори, інвентарні картки, акти вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, податкові накладні, акти комісії з оцінки та списання нематеріальних активів, накази керівника організації про списання нематеріальних активів тощо).

8. На восьмому етапі аудитором має здійснюватися ретельна перевірка повноти розкриття інформації про нематеріальні активи у фінансовій звітності підприємства.

9. На дев'ятому етапі аудитор узагальнює результати перевірки операцій із нематеріальними активами.

10. Десятий етап повинен передбачати визначення резервів щодо підвищення ефективності використання нематеріальних активів на підприємстві.

Висновки. Отже, незважаючи на інтеграцію світової економіки, і донині зберігаються національні відмінності в обліку нематеріальних активів, тому нагальною потребою є подальше реформування бухгалтерського обліку та створення відповідної нормативної бази. Враховуючи низку проблем з обліку та аудиту нематеріальних активів та необхідності їх вирішення, виділено такі шляхи їх подолання:

– визначення єдиних критеріїв ідентифікації нематеріальних активів;

– узгодження законодавчого регулювання нематеріальних ресурсів;

– забезпечення ефективного процесу організації і порядку проведення внутрішнього аудиту нематеріальних активів на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.gov.ua.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 № 1327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_050/page.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.gov.ua.
6. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.r ada.gov.ua/.
7. SAP R/3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://erpexpert.com.ua.
8. Бойко І.Т. SAP R/3 / І.Т. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// unicyb.kiev.ua.
9. Резниченко Н. Тихою САПою / Н. Резниченеко // Контракти. – 2010. – № 1. – С. 48–54.
10. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 2.09.2014 № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//zakon.rada.gov.ua/.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 311.631.025.4.02:001.8

Кобилинська Т.В.
кандидат економічних наук
Головного управління статистики у Житомирській області

НАУКОВЕ СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЯК СУБ`ЄКТА БЕЗПОСЕРЕДНЬОГО ВПЛИВУ НА ОТОЧУЮЧЕ ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

НАУКОВЕ СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЯК СУБ`ЄКТА БЕЗПОСЕРЕДНЬОГО ВПЛИВУ НА ОТОЧУЮЧЕ ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методологічні основи формування статистики сільськогосподарських господарств (сільськогосподарських підприємств та господарств населення). На основі статистичних даних здійснено аналіз їх сільськогосподарської діяльності, а також внесок у сільськогосподарське виробництво країни. Наведено екологічні наслідки їхньої господарської діяльності та негативний вплив на оточуюче природне середовище.

Ключові слова: статистика сільського господарства, аграрні підприємства, домогосподарства, статистична сукупність, екологічна діяльність, статистичні спостереження.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методологические основы формирования статистики сельскохозяйственных хозяйств (сельскохозяйственных предприятий и хозяйств населения). На основе статистических данных проведены анализ их сельскохозяйственной деятельности, а также вклад в сельскохозяйственное производство страны. Приведены экологические последствия их хозяйственной деятельности и негативное влияние на окружающую природную среду.

Ключевые слова: статистика сельского хозяйства, аграрные предприятия, домохозяйства, статистическая совокупность, экологическая деятельность, статистические наблюдения.

ANNOTATION

The article considers methodological bases statistic farms (agricultural enterprises and farms). Based on statistical analyzes of agricultural activities and contribution to the agricultural production of the country. An environmental consequences of their economic activities negative impact on the environment.

Keywords: statistics of agriculture, farms, households, statistical collection, environmental activities, statistical observation.

Постановка проблеми. Проведення реформування в сільському господарстві зумовлює необхідність реорганізації методологічних та організаційних складників аграрної статистики. Особливостями статистичного обліку в сільському господарстві є те, що він ведеться передусім за функціональною ознакою, а також за територіальним принципом, тобто за місцем знаходження сільськогосподарських ресурсів (землі, поголів'я), а не за місцем реєстрації господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній практиці немає єдиного усталеного підходу до оцінки результатів сільськогосподарського виробництва. У своїх роботах науковці окреслюють певні аспекти цієї проблематики в межах окремих навчальних дисциплін або наукових інтересів. У розробку методологічних та організаційно-практичних аспектів розвитку і формування елементів сільськогосподарської статистики зробили внесок: С.С. Герасименко, А.В. Головач, В.І. Єлейко, А.М. Єріна, Г.Д. Кулагіна, Р.М. Моторин, О.Г. Осауленко, Н.О. Парфенцева та ін. Разом із тим ще не знайшли всебічного висвітлення сучасні проблеми оцінки стану й аналізу сільськогосподарської галузі, ролі та значення аграрної статистики під час формування державної політики, прийняття і реалізації науково обґрунтованих та зважених управлінських рішень у аграрній сфері, адже, як відомо, науково-технічна революція надто ускладнила взаємовідносини сільськогосподарського виробництва з навколишнім природним середовищем, зумовлені передусім загостренням екологічних проблем. Їх, як свідчить аналіз наукових джерел, спричинило прогресуюче забруднення атмосфери, неконтрольоване використання мінеральних добрив, земельних ресурсів та виснаження майже всіх видів природних ресурсів [1; 2].

Мета статті полягає в аналізі формування статистики сільськогосподарських підприємств та домогосподарств населення, екологічних наслідків їх господарської діяльності та внеску в аграрну галузь країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статистика сільськогосподарських господарств вивчає широке коло питань, пов'язаних з економічними умовами та результатами діяльності та структурою підприємств у галузі сільського господарства. Зокрема, це питання ефективності сільськогосподарської діяльності, забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, цін на основні фактори виробництва, а також питання надходження й використання сіль-

ськогосподарської продукції на підприємствах, державної підтримки сільськогосподарського виробництва.

Органами державної статистики України проводиться 22 види статистичних спостережень у галузі сільського господарства, в яких висвітлюються майже всі аспекти розвитку аграрної галузі, зокрема щодо рослинництва та тваринництва [3 с. 61].

Крім того, за наявності великої кількості різних за розміром, правовим статусом і організацією, господарською спрямованістю і ступенем інтеграції учасників діяльності ведеться галузевий реєстр статистичних одиниць. Завдяки йому є можливість максимально врахувати учасників, вивчити і зробити сукупності потенційних респондентів більш адекватними та керованими, а також контролювати звітне навантаження та відсоток охоплення державними статистичними спостереженнями явищ, які відбуваються в процесі здійснення економічної діяльності суб'єктів.

Формуються сукупності державних статистичних спостережень у галузі сільського господарства переважно з великих та середніх підприємств, при цьому мікропідприємства та домогосподарства обстежуються вибірково.

Враховуючи це, можна виділити дві базові категорії аграрних товаровиробників і, відповідно, два джерела статистичної інформації:

1) юридичні особи – сільськогосподарські підприємства (включаючи селянські (фермерські) господарства);

2) фізичні особи – господарства населення.

Сільськогосподарське підприємство – статистична одиниця, що здійснює виробництво продукції і послуг сільського господарства, є самостійною в прийнятті рішень щодо використання для цього своїх засобів і найбільш незалежною з огляду на фінансові й виробничі функції. З точки зору правового статусу сільськогосподарське підприємство є, як правило, юридичною особою або відокремленим підрозділом юридичної особи. Поняття сільськогоспо-

Таблиця 1

Виробництво сільськогосподарської продукції за основними групами виробників у 2015 р.

	Сільськогосподарська продукція		У тому числі продукція рослинництва		У тому числі продукція тваринництва	
	млн. грн.	у % до підсумку	млн. грн.	у % до підсумку	млн. грн.	у % до підсумку
Усі категорії господарств	239467,3	100,0	168439,0	100,0	71028,3	100,0
Сільськогосподарські підприємства	131918,6	55,1	99584,7	59,1	32333,9	45,5
З них фермерські господарства	18909,3	7,9	17565,4	10,4	1343,9	1,9
Господарства населення	107548,7	44,9	68854,3	40,9	38694,4	54,5

Джерело:побудовано за даними [4; 5]

Таблиця 2

Індекси виробництва валової продукції сільського господарства, %

Роки	Усі категорії господарств			У тому числі					
				сільськогосподарські підприємства			господарства населення		
	валова продукція	із неї		валова продукція	із неї		валова продукція	із неї	
		рослинництва	тваринництва		рослинництва	тваринництва		рослинництва	тваринництва
1990 р. = 100%									
2010	69,1	86,6	50,6	47,7	57,7	33,3	119,2	207,7	75,5
2011	83,0	113,2	51,3	61,5	79,7	35,4	133,4	253,4	74,1
2012	79,8	104,7	53,5	57,8	71,6	38,0	131,2	243,6	75,7
2013	90,7	123,6	56,0	70,3	90,1	41,6	138,5	264,0	76,6
2014	92,6	127,6	55,8	73,1	93,9	43,1	138,4	269,0	74,0
2015	88,2	121,0	53,7	69,3	88,6	41,5	132,5	256,6	71,2
До попереднього року									
2010	98,6	95,9	103,6	97,7	93,7	109,2	99,4	98,7	100,4
2011	120,2	130,7	101,3	129,0	138,1	106,2	111,9	122,0	98,2
2012	96,1	92,6	104,3	94,0	89,8	107,5	98,4	96,2	102,1
2013	113,6	118,0	104,6	121,5	125,9	109,4	105,5	108,3	101,1
2014	102,2	103,2	99,7	104,0	104,2	103,5	99,9	101,9	96,6
2015	**95,2**	**94,8**	**96,3**	**94,9**	**94,4**	**96,4**	**95,7**	**95,4**	**96,3**

Джерело:побудовано за даними [8, с. 6]

дарських підприємств включає також і фермерські господарства [4; 5].

Господарства населення (домогосподарства) – це домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як із метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників належать також особисті селянські господарства та фізичні особи – підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства.

В Україні сільськогосподарську продукцію виробляють більше 45 тис. сільськогосподарських підприємств, із них більше 32 тис. – фермерські господарства. Сільськогосподарські підприємства мають 83% сільгоспугідь, 42–67% поголів'я основних видів худоби. Ними виробляється 55,1% валової продукції сільського господарства (табл. 1). Населення має 15% сільгоспугідь, 33–58% поголів'я худоби. Ним виробляється 44,9% валової продукції сільського господарства [4; 5].

Для цілей статистики сільськогосподарських підприємств підприємства розподілені за розміром на дві групи: великі й середні сільськогосподарські підприємства та малі сільськогосподарські підприємства (мікропідприємства).

Великим і середнім сільськогосподарськими підприємствами є підприємства, розмір яких дорівнює або перевищує порогові значення хоча б за одним із таких статистичних критеріїв: площа сільськогосподарських угідь – 200 га; чисельність великої рогатої худоби – 50 голів; чисельність свиней – 50 голів; чисельність овець або кіз – 50 голів; чисельність птиці – 500 голів; кількість працюючих у сільському господарстві – 20 осіб; обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг сільського господарства – 150 тис. грн. Відповідно, підприємство, розмір якого менше зазначених порогових величин, є малим сільськогосподарським підприємством або мікропідприємством. Критерії та порогові значення фермерських господарств [5 с. 7] визначено на підставі дослідження багаторічних рядів розподілу величин за основними ресурсними і результативними характеристиками сільськогосподарської діяльності підприємств з урахуванням вимог щодо репрезентативності обсягів валової продукції сільського господарства по категорії сільськогосподарських підприємств на рівні України не менше 90%, а також особливостей бухгалтерського обліку для малих підприємств і фермерських господарств та оптимізації звітного навантаження на респондента. За розрахунками, у 2015 р. у сільському господарстві отримано 4,8% скорочення загального обсягу продукції сільського господарства. Загальні обсяги продукції скоротились як у сільськогосподарських підприємствах (на 5,1%), так і в господарствах населення (на 4,3%) (табл. 2) [6; 7 с. 41–43].

За розрахунками, у 2015 р. загальний обсяг виробництва валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) становив 239,5 млрд. грн., у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 131,9 млрд. грн., господарствах населення – 107,5 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. у сільському господарстві отримано 4,8% скорочення загального обсягу продукції сільського господарства. У галузевій структурі валової продукції сільського господарства провідне місце (70,3% від загального обсягу виробництва) традиційно належить продукції рослин-

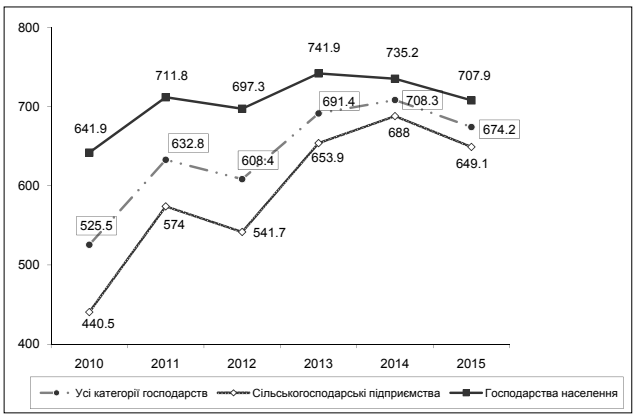

Рис. 1. Валова продукція сільського господарства у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь (тис. грн.)

Джерело:побудовано за даними [8, с. 8]

Таблиця 3

Частка основних категорій господарств у виробництві валової продукції сільського господарства, %

Роки	Валова продукція			Продукція рослинництва			Продукція тваринництва		
	усі категорії господарств	у тому числі		усі категорії господарств	у тому числі		усі категорії господарств	у тому числі	
		с.-г. підприємства	господарства населення		с.г. підприємства	господарства населення		с.-г. підприємства	господарства населення
2010	100,0	48,4	51,6	100,0	53,8	46,2	100,0	38,7	61,3
2011	100,0	52,0	48,0	100,0	56,8	43,2	100,0	40,6	59,4
2012	100,0	50,8	49,2	100,0	55,2	44,8	100,0	41,9	58,1
2013	100,0	54,3	45,7	100,0	58,8	41,2	100,0	43,8	56,2
2014	100,0	55,3	44,7	100,0	59,4	40,6	100,0	45,5	54,5
2015	**100,0**	**55,1**	**44,9**	**100,0**	**59,1**	**40,9**	**100,0**	**45,5**	**54,5**

Джерело:побудовано за даними [8, с. 7]

ництва. У сільськогосподарських підприємствах її частка становить 75,5%, у господарствах населення – 64,0%. Загалом у 2015 р. вироблено рослинницької продукції (у постійних цінах 2010 р.) на 168,4 млрд. грн., у т. ч. аграрними підприємствами – на 99,6 млрд. грн., господарствами населення – на 68,8 млрд. грн. Частка обсягів виробництва продукції рослинництва в 2015 р. сягнула 70,2%, а продукції тваринництва – 29,8%. Частка сільського господарства (включаючи мисливство та лісове господарство) загальному обсязі валової доданої вартості всіх галузей економіки становила 14,0%. Вироблений обсяг продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств у фактичних цінах становив 370,8 млрд. грн., що на 20,35% більше, ніж у 2013 р. (308,1 млрд. грн.) [7–10].

У розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь найбільше вироблено продукції у господарствах населення – 707,9 тис. грн. (рис. 1). У сучасних умовах господарювання сільськогосподарські товаровиробники орієнтуються на виробництво продукції рослинництва як на більш рентабельну галузь. Частка аграрних підприємств становила 59,1% загального обсягу продукції рослинництва (табл. 3) [6; 7].

Сфера впливу сільського господарства на навколишнє середовище – це передусім вплив на земельні та водні ресурси, тобто на ґрунти та водні ємності, незалежно які – природні чи штучні, проточні чи непроточні. Деградація ґрунту – це процес, що призводить до втрати ґрунтом родючості. Останнім часом унаслідок широкомасштабної інтенсифікації сільського господарства площі земель, схильних до різних видів деградації, значно збільшилися. Факторами погіршення якості земель, отже, й їх деградації, є перезволоження, заболочення, процеси засолення, підкислення, дефляція, водна ерозія й осолонцювання. Водна ерозія та дефляція спричинюють збільшення крутизни схилів і посилюють їх нестійкість, замулення заплав і водотоків, забруднення поверхневих і підземних вод. Підкислення або засолення ґрунтів спричиняє підкислення або засолення водойм, негативну трансформацію в їх складі гідробіонтів і зменшення рибопродуктивності.

Висновки. Сільськогосподарське виробництво разом із підприємствами промисловості безпосередньо впливає на стан довкілля та, відповідно, здоров'я та тривалість життя людей. Існує прямий взаємозв'язок між природним приростом населення й коефіцієнтом смертності, з одного боку, та рівнем сільськогосподарського освоєння територій, розораністю угідь, внесенням мінеральних добрив, використанням пестицидів, рівнем кормової бази та методами утримання поголів'я худоби та птиці, викидами забруднюючих речовин – з іншого.

Слід зазначити, що сучасна система землеробства не повною мірою відповідає новим екологічно-технологічним вимогам, оскільки потреба рослин в елементах живлення не досягнена співвідношенням мінеральних добрив, а саме застосовуються безконтрольні засоби хімізації, високі дози мінеральних добрив і пестицидів, переважно вносяться азотні добрива. Поряд із цим, сучасне землеробство в переважній більшості змушене проводитись на дрібноконтурних земельних ділянках що спричинило порушення сівозмін, недотримання технології вирощування сільськогосподарських культур та, відповідно, погіршило догляд за кормовими угіддями.

Враховуючи вищевикладене, з метою зупинення деградації ґрунтів та, відповідно, їх відтворення, підвищення економічної ефективності, забезпечення належного стану навколишнього середовища в цілому є нагальна потреба у здійсненні повного комплексу заходів щодо екологізації сільського господарства, обов'язковою умовою чого є еволюційний перехід до прогресивної системи біосферо-захисного землекористування, тваринництва, сфер зберігання та переробки одержаної сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Быстряков И.К. Эколого-экономические проблемы развития производительных сил (Теоретические и методологические аспекты) / И.К. Быстряков ; под ред. С.И. Дорогунцова. – К. : Межнарод. фин. агентство, 1997. – 255 с.
2. Капица С.П. Модель роста населения Земли / С.П. Капица // Успехи физических наук. – 1995. – Т. 26. – № 3. – С. 111–128.
3. Статистика сільського господарства України з урахуванням рекомендацій статистичної комісії ООН : [монографія] / В.В. Скальський . – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 138 с.
4. Закон України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 року № 973-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15.
5. Методологічні положення з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств, затверджені Наказом Державного комітету статистики 09.11.2011 № 289 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/289/metod.pdf.
6. Сільське господарство України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.
7. Сільське господарство України у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
8. Валова продукція сільського господарства України за 2015 рік : стат. бюл. / За ред. О.М. Прокопенка ; Держстат України. – К. : Інформ.-аналіт. Агентство, 2015. – 21 с.
9. Про соціально-економічне становище в Україні у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.
10. Статистичний щорічник України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В.М.
доктор фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу
математичних методів дослідження операцій
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ У МАЙБУТНІЙ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

GLOBAL INVESTMENTS TO THE FUTURE HUMAN CAPITAL

АНОТАЦІЯ

Належна всебічна оцінка наявної ситуації дає змогу впевненіше моделювати майбутнє. Моделювання майбутнього є надзвичайно важливим для фінансово-інвестиційних рішень. У новому технологічному світі не буде чіткого розмежування між людиною і машиною, фактичною і віртуальною реальністю. На початку третього тисячоліття людство вступило у захоплюючий період найбільших змін у своїй історії. Наприкінці XXI ст. небіологічна частка нашого інтелекту буде у трильйони трильйонів разів потужніша, ніж позбавлений допомоги людський інтелект.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, глобальні інвестиції, моделювання майбутнього, людський капітал, кібернетика.

АННОТАЦИЯ

Надлежащая всесторонняя оценка имеющейся ситуации позволяет увереннее моделировать будущее. Моделирование будущего чрезвычайно важно для финансово-инвестиционных решений. В новом технологическом мире не будет четкого размежевания между человеком и машиной, фактической и виртуальной реальностью. В начале третьего тысячелетия человечество вступило в захватывающий период наибольших изменений в своей истории. В конце XXI столетия небиологическая доля нашего интеллекта будет в триллионы триллионов раз мощнее, чем лишенный помощи человеческий интеллект.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, глобальные инвестиции, моделирование будущего, человеческий капитал, кибернетика.

ANNOTATION

A proper comprehensive evaluation for the present situation allows more confident modeling of the future. Modeling of the future is extremely important for finance and investment decisions. The distinct boundaries between a man and a machine, actual and virtual reality would not exist in the new technology world. At the beginning of the third millenium, the humankind entered the most intriguing period in its history. At the end of the 21-st century, a non-biological part of our intelligence will be in trillions of trillions times more powerful than a unaided human intellect.

Keywords: information and communication technologies, global investments, modeling of the future, human capital, cybernetics.

Постановка проблеми. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), у 2015 р. Україна посідала 133-тє місце серед 184-х держав світу за валовим внутрішнім продуктом (ВВП) у номінальних доларах США на душу населення. Цей факт, думки моїх колег і колишніх студентів, які працюють у провідних фінансово-економічних організаціях, свідчать про поточну низьку оцінку активів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За даними Світової організації торгівлі (СОТ), за якими у 2014 р. Україна посідала 30-те місце у світі за експортом телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг (ТКІП), обсяг такого експорту за 2011–2014 рр. (за чотири роки) зріс вдвічі. Про перспективність цих послуг для України порівняно з іншими галузями йшлося у доповіді автора в лютому 2012 р. на конференції в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету (КНУ) імені Т. Шевченка виходячи з даних СОТ за 2005–2009 рр. [9]. Перспективність вступу України до СОТ обговорювалася у вересні 1999 р. на круглому столі «Україна у світовій торгівлі та світовій організації торгівлі: за і проти», який організував автор разом зі своїми колегами в Українському союзі промисловців і підприємців (УСПП) [11]. Процес вступу України до СОТ протягом 1999–2008 рр. формував нові соціально-економічні фактори, що стимулювали економічне зростання – найшвидше порівняно з усіма сусідніми державами зростання ВВП (у номінальних доларах США) на душу населення. Однією із сусідніх держав України є Словаччина, яка з 2007 р. посідає перше місце у світі за випуском автомобілів на душу населення. У 2015 р. країна виграла у сусідньої Польщі «битву за прямі іноземні інвестиції» 1,4 млрд. євро, щоб з 2018 р. виробляти 150 тис. автомобілів Jaguar Land Rover щорічно.

Перше і друге місця у світі за експортом ТКІП у 2014 р. посідали Ірландія та Індія. Важливими соціально-економічними факторами цих держав є культурно-історична спадщина, знання місцевим населенням англійської мови, британська правнича традиція, практика

широких ділових зв'язків діаспори та застосування передового світового досвіду. На початку 1990-х років фахівці у галузі телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг Індії відвідували Кібернетичний центр (Кібцентр на проспекті Глушкова у Києві) з метою обміну досвідом. На жаль, в Україні до початку 2000-х років про успіхи Індії у цій галузі було мало відомо. Наприклад, мої студенти фізико-технічного факультету Київського політехнічного інституту (КПІ) дізналися про успіхи Індії в цій галузі лише під час вибору тем реферату з економіки (портрети низки студентів цього факультету – переможців і призерів міжнародних студентських олімпіад – розміщені у першому корпусі КПІ поруч із портретами Д. Менделєєва і С. Корольова). Водночас студент цього факультету Єгор Анчишкін (зараз – власник солідної фірми у США) виявив неабиякий інтерес до економіки і застосував знання з розпізнавання образів, отримані на лекціях професора Михайла Шлезінгера з Кібцентру, для розробки стартапу Viewdle, який компанія Google купила восени 2012 р. за 30 млн. дол. Приклад Viewdle показує ефективність системи фізтеху – взаємодії університетської та академічної роботи. Viewdle сприяв розвитку і капіталізації інших стартапів України.

Мета статті полягає у з'ясуванні фактори рішень для глобальних інвестицій у майбутній людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед тисяч моїх колишніх студентів є багато тих, хто розробив і розробляє успішні проекти у галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) – Djuice, Viewdle, Highbrow та ін. Авжеж, кожний проект має свій шлях. За експертними оцінками, згаданий проект Djuice приніс компанії KyivStar дохід, що перевищує 10 бюджетів усієї Національної академії наук (НАН) України на 2016 р. Подібні проекти потребують грунтовної підготовки в економіці та фінансах, що завжди розумів основоположник ІКТ і засновник Кібцентру академік Віктор Глушков (1923–1982).

Необхідність грунтовної підготовки в економіці та фінансах розумів Юлій Санніков, який здобув три золоті медалі для України на міжнародних шкільних математичних олімпіадах 1994–1996 рр. (де науковим керівником команд України у 1992–2002 рр. був Вадим Радченко, доктор фізико-математичних наук, професор кафедри математичного аналізу КНУ імені Т. Шевченка, заслужений учитель України, який доповідав свою докторську дисертацію у відділі математичних методів дослідження операцій (ММДО) Інституту кібернетики (ІК) імені В.М. Глушкова НАН України).

Коли у травні-червні 2000 р. я був запрошеним дослідником у Прінстонському університеті на кафедрі фінансової інженерії з проектом Integral indicators of creditworthiness, competitiveness and sustainable growth («Інтегральні індикатори кредитоспроможності, конкурентоздатності та самопідтримуваного росту»), то в усіх обговореннях наголошував на важливості глибокого розуміння фінансових інструментів, зокрема низьких відсоткових ставок як своєрідних бар'єрів (із 2009 р. від'ємну відсоткову ставку використовує Швеція, а з 2012 р. – Данія). Слід також сказати, що одна з публікацій мого колеги у відділі ММДО ІК імені В.М. Глушкова НАН України Станіслава Урясьєва (зараз – професор університету Флориди і власник фірми AORDA у США) входить до ТОП-100 найцитованіших у світі у галузі фінансів.

Велика мінливість цін акцій галузі ІКТ (так звана «доткомівська криза», пов'язана з позначенням *.com для комерційних Інтернет-ресурсів), моє спілкування у Прінстоні в 2000 р., загальна математизація економічних наук, можливо, вплинули на те, що в 2000 р. математик Ю. Санніков вирішив стати фінансистом і вступити на докторську програму з ділової адміністрації Стенфордського університету. У 2004 р. Ю. Санніков здобув ступінь доктора філософії з ділової адміністрації Стенфордського університету (науковий керівник – професор Роберт Вілсон, який також був керівником Нобелівського лауреата 2012 р. Елвіна Рота). У 2016 р. професор Прінстонського університету Ю. Санніков здобув медаль Кларка (John Bates Clark (1848–1937) – професор Колумбійського університету (Нью-Йорк), один з основоположників теорії граничної корисності) 2016 р. Американської економічної асоціації (American Economic Association, AEA). Цю медаль також свого часу здобули Нобелівські лауреати П. Самуельсон (1947), М. Фрідман (1951), Д. Тобін (1955), К. Ерроу (1957), Л. Клейн (1959), Р. Солоу (1961), Г. Бекер (1967), Д. Макфадден (1975), Д. Стігліц (1979), М. Спенс (1981), Д. Хекман (1983), П. Кругман (1991). Більше половини володарів медалі Кларка, які здобули її до 1991 р., згодом стали Нобелівськими лауреатами. Медаль Кларка, заснована у 1947 р. для працюючих у США фахівців віком до 40 років за найвизначніший внесок в економічні дослідження й знання, вважалася найвищою нагородою серед економістів до введення у 1969 р. Нобелівської премії з економіки; до 2009 р. ця медаль присуджувалася кожні два роки у квітні, а з 2010 р. присуджується щороку.

Розроблений Ю. Санніковим новий метод розв'язання задач динамічних контрактів має застосування до теорії репутацій, ринкових змов, цінних паперів, корпоративних фінансів, фінансових посередників, макроекономічних процесів. У 2000 р. мені випала нагода зустрітися і поговорити у США з Джеймсом Б'юкененом (1919–2013), удостоєним Нобелівської премії 1986 р. за розвиток контрактних і конституційних засад теорії економічного і політичного прийняття рішень. Один із висновків тієї розмови полягає у тому, що для України важливі власні й міжнародні контрактні та договірні засади.

Щоб уникати ризиків ситуацій біблійної притчі, вираженої картиною «Притча про сліпих» великого голландця Пітера Брейгеля Старшого, потрібна візія. Досить точне, обгрунтоване і сміливе бачення нашого сьогоднішнього й завтрашнього дня дав майже століття тому винахідник Нікола Тесла (1859–1943). Здатність В. Глушкова моделювати майбутнє залишається важливою для розвитку сучасного суспільства. Знаючи погляди Н. Тесли та В. Глушкова, сучасний футуролог Рей Курцвейл (якого Ларрі Пейдж у 2012 р. запросив у Google «для того, щоб Google зрозумів природну мову») не вважає себе першим, хто став усвідомлювати Сингулярність – еру, в якій наш інтелект ставатиме дедалі небіологічним і в трильйони разів більш потужним, ніж на початку третього тисячоліття, епоху започаткування нової цивілізації, яка дасть нам змогу подолати біологічні обмеження і посилити нашу креативність.

Пам'ятаю, як під час одного із семінарів у проекті громадянської освіти (Civic Education Project, CEP) у 2002 р. кожний учасник малював на окремому плакаті свій образ; уже тоді не уявляв себе без мобільних телефонів, зарядних пристроїв, ноутбука, модема, Інтернета. Про модем уперше дізнався на лекціях В. Глушкова у 1979 р., основаних на його препринті [4].

Першим сучасним ноутбуком в УСПП був, напевне, мій IBM ThinkPad, куплений у США на початку 1990-х років за рахунок моєї стипендії Бенджаміна Франкліна – Едмунда Маскі (за модем тоді довелося заплатити майже половину ціни ноутбука). Застосування персональних комп'ютерів (ПК) суттєво зміцнило можливості УСПП та інших неурядових організацій. Свій перший ноутбук застосував для написання книг [5; 6] (для доповнення спецкурсу «Макроэкономические модели», прочитаного академіком В. Глушковим для групи із шести студентів, куди я входив) і книг [7; 8] (для першого курсу з фінансів, прочитаного у Києво-Могилянській академії завдяки проекту CEP).

Першим іноземним ПК в Україні був, напевне, монохромний IBM PC/XT, привезений в ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР моїм науковим керівником і завідувачем відділу ММДО ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР Юрієм Єрмольєвим із Міжнародного інституту прикладного системного аналізу (International Institute for Applied Systems Analysis, IIASA) у 1986 р. Цей ПК (на який поширювалися обмеження Координаційного комітету з багатостороннього експортного контролю – CoCom (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls), до якого входили 15 держав – членів НАТО, а також Австралія та Японія) подарував відомий демограф Натан Хейфец, колега Ю. Єрмольєва по IIASA, розташованому у м. Лаксенбург (Австрія). Тоді офіційним представником СРСР у IIASA був академік Володимир Михалевич (1930–1994), директор ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР (сайт Фонду імені академіка В.С. Михалевича містить низку світлин про участь В. Михалевича у заходах IIASA). Працюючи одночасно на цьому ПК, обчислювальних центрах ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР та інших відомств, у 1986 р. я поділився своїм досвідом з деякими керівниками Спеціального конструкторсько-технологічного бюо програмного забезпечення з дослідним виробництвом (СКТБ ПЗ з ДВ) при ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР. Тоді я припускав, що невдовзі малі ПК витіснятимуть великі обчислювальні машини (у 1985 р. я захистив дисертацію з пошуку конкурентних рівноваг і розумів процеси ринкової конкуренції), хоча більшість керівників СКТБ ПЗ при ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР із цим не погоджувалася. Моє припущення справдилося, а ринкова конкуренція серйозно зачепила не лише СКТБ ПЗ з ДВ при ІК імені В.М. Глушкова АН УРСР, але й цілу низку академічних і галузевих науково-дослідних установ.

У кіберфізичну еру сама сутність того, що означає бути людиною, збагачуватиметься і переглядатиметься, бо людський рід розсуває уявлення про своє генетичне походження й досягає неосяжних висот інтелекту, матеріального прогресу і довговічності.

Після появи персональних комп'ютерів видатний винахідник, мислитель і футуролог Р. Курцвейл постійно наголошує на ролі технологій для нашого майбутнього, розкриваючи несподівані наслідки підвищення загального інтелекту істот, народжених на планеті Земля [12]. У своїх книгах він сміливо і точно передбачав, що з прискоренням технологічних змін комп'ютери суперничатимуть із людським інтелектом за всіма показниками [13]. Р. Курцвейл також вивчав наступний крок у неухильному еволюційному процесі зростання загального інтелекту – об'єднання людини і створеної нею машини, в якому знання і навички, вбудовані у людську нервову систему, поєднуватимуться зі значно більшою потужністю, швидкістю, здатністю поширення знань, притаманними машинам [14].

Можна зрозуміти, чому багато спостерігачів не готові до очевидних наслідків так званого закону Р. Курцвейла щодо прискореної віддачі (внутрішнього прискорення темпу еволюції, де технологічна еволюція є продовженням біологічної): розробка цього закону Р. Курцвейлом потребувала близько 40 років, причому далеко не всі наслідки закону сприймає його автор. Ключова ідея, яка лежить в основі Сингулярності, що насувається, – це прискорення темпу зміни нашої створеної людиною технології, причому її потужності розширюються експоненційно [15]. Експоненційне зростання є оманливим: воно починається майже непомітно, а потім вибухає з настільки несподіваною силою, що неможливо відстежувати подальшу траєкторію зростання.

Природу експоненційного зростання можна проілюструвати на прикладі власника ставка, який бажає бути вдома, розводити ставкову рибу і бути впевненим, що ставок не покри-

ється лілієвим (білим) лататтям, яке подвоюється кожні декілька днів. Місяцями спостерігаючи за ставком, його власник помічає лише невеликі клаптики лілієвого латаття і не очікує їхнього значного поширення. Коли ці клаптики покривають менше 1% ставка, його власник думає, що можна піти у відпустку разом зі своєю сім'єю і не спостерігати за ставком. Після повернення з відпустки через кілька тижнів власник ставка вражений тим, що весь ставок покрився лататтям, а його риба загинула: сім подвоєнь означають число $2^7=2^3 2^4=8\times16=128$, чого достатньо для покритя лататтям усього ставка за початкової площі латаття 1%.

Лише через п'ять років після, того як у 1992 р. чемпіон світу з шахів Гарі Каспаров переміг комп'ютерну шахову програму Fritz і низько оцінив подібні програми взагалі, він програв комп'ютерній шаховій програмі Deep Blue матч із шести партій із рахунком 2½–3½ (Каспаров виграв одну партію і програв дві за трьох нічиїх). Цей результат був однією з причин відходу чемпіона світу від активного спорту. Слід сказати, що першою комп'ютерною шаховою програмою чемпіоном світу була радянська «Каисса», яку створили співробітники Інституту проблем управління АН СРСР Георгій Адельсон-Вельський (1922–2014), Володимир Арлазаров, Михайло Донской (1948–2009) [1]. За це в 1974 р. Володимир Арлазаров був нагороджений золотою медаллю Міжнародної федерації з обробки інформації (International Federation for Information Processing, IFIP), штаб-квартира якої розташована у м. Лаксенбург (Австрія) поруч з IIASA. Із моїм однокурсником Віктором Арлазаровим, сином Володимира Арлазарова, я часто грав у шахових турнірах, де головний наш інтерес був радше дослідницьким, ніж спортивним.

Екс-чемпіон світу з шахів Анатолій Карпов зазначав: «Комп'ютери вже впливають на розвиток шахів, бо ми були вимушені відмовитися від традиційних догравань, як це було за старих часів. Це вплинуло на якість гри шахістів, бо зараз ми не можемо відкласти партію, якщо вона не завершується за п'ять годин і 40 ходів. Це негативно вплинуло на силу шахістів. Якість гри в ендшпілях стало гіршим, ніж раніше». Призовий фонд матчу 1975 р. між Анатолієм Карповим і Робертом Фішером (1943–2008) на першість світу з шахів становив безпрецедентну на той час суму – 5 млн. доларів. Р. Фішер казав: «Я доб'юся, щоб до шахів ставилися з не меншою повагою, ніж до боксу. Скільки б не запросив Мохаммед Алі за свій черговий виступ, я вимагатиму більше». Формування призового фонду матчу Карпов–Фішер, що не відбувся, вплинуло на формування призового фонду 12 млн. доларів бою між Мохаммедом Алі (1942–2016) та Джорджем Форменом на першість світу з боксу, що відбувся у 1974 р. у столиці Заїру м. Кіншаса. Це був перший бій, який організував промоутер Дон Кінг. Формування зазначених призових фондів фактично створило сучасний професійний спорт, розвинуло індустрію дозвілля, комп'ютерних ігор, різноманітних мобільних і персоніфікованих додатків.

Програма Deep Blue стала сильнішою, ніж Fritz завдяки подвоєнню комп'ютерних потужностей щороку: число транзисторів на одиницю собівартості подвоювалося кожні два роки, причому транзистори ставали ще швидшими, що створило багато інших рівнів інновацій і вдосконалень. Кількість обчислень (за секунду) у шахових програмах і комп'ютерах подвоювалася протягом 1990-х років. Швидко зростає перелік шляхів, якими комп'ютери можуть перевершувати людські здібності. Застосування комп'ютерного інтелекту поступово розширюються на різні сфери діяльності: комп'ютери діагностують електрокардіограми і медичні знімки, контролюють зліт і посадку літаків, управляють тактичними рішеннями автоматичної зброї, надають кредити і приймають фінансові рішення, беруть відповідальність за багато інших завдань, що потребували людського інтелекту. Робота таких систем усе більше покладається на інтегрування багатьох типів штучного інтелекту. Оскільки штучного інтелекту недостатньо для роботи подібних систем, можна подумати, що людський інтелект завжди матиме певну перевагу над спроможностями людських створінь. Фільм «Термінатор 2: Судний день» (який здобув чотири Оскари за 1991 р.) змушує задуматися над цим питанням.

Перший радянський чемпіон світу з шахів Михайло Ботвинник (1911–1995) відвідував ІК АН УРСР, опублікував низку книг [2; 3], розробляв шахову програму «Піонер». Знаючи про створення в 1951 р. ентузіастами АН УРСР у післяокупаційному Києві першого в континентальній Європі (й третього у світі) комп'ютера, у 1954 р. М. Ботвинник направив до ЦК КПРС пропозиції щодо зміни економічного плану розвитку СРСР і використання у майбутньому комп'ютерного управління економікою. Ці ідеї згодом розвивалися у Кібцентрі.

У березні 2016 р. програма AlphaGo виграла матч у людини – чемпіона світу зі стратегічної гри го (яка вважається складнішою, ніж шахи) з рахунком 4–1 (чотири перемоги та одна поразка), а призовий фонд матчу 1 млн. дол. пішов на благодійність для організацій UNICEF та STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics). Цю програму у 2014 р. розробила фірма DeepMind, яку згодом придбала компанія Google. У липні 2016 р. команда України стала чемпіоном Європи із цієї гри, причому до складу команди входив Богдан Жураківський, який доповідав свою кандидатську дисертацію у відділі ММДО ІК імені В.М. Глушкова НАН України.

Уже в XXI ст. основані на інформації технології охоплять всі людські знання та вміння, включаючи спроможності розпізнавання образів, навички розв'язання задач, емоційний і моральний інтелект людського мозку.

Незважаючи на всю унікальність, мозок має жорсткі обмеження. Ми використовуємо масовий паралелізм (100 трильйонів міжнейронних зв'язків, які діють одночасно), щоб швидко розпізнавати найменші нюанси. Водночас наше мислення є надзвичайно повільним: базові нейронні трансакції у кілька мільйонів разів повільніші, ніж сучасні електросхеми, тому наша фізіологічна пропускна смуга для переробки нової інформації є дуже обмеженою порівняно з експоненційним зростанням загальної людської бази знань.

Наші біологічні тіла версії 1.0 також крихкі і вразливі до безлічі типів відмов, на додаток до обтяжливих ритуалів обслуговування, якого ці тіла потребують. Хоча людський інтелект іноді сягає вершин творчості і виразності, багато людських суджень є похідними, вузькими й обмеженими. На недосконалостях людських думок грунтуються інформаційні та гібридні війни, що активно застосовують сучасні засоби масової комунікації.

Сингулярність дасть змогу подолати згадані обмеження наших біологічних тіл і мізків, дістати владу над нашими долями, почати контролювати терміни нашого існування. У фільмі «Мозок академіка Глушкова» йдеться про подібний підхід до людських організмів, започаткований у 1960-х роках академіком Миколою Амосовим в ІК імені В.М. Глушкова НАН України. Ми повністю розумітимемо людське мислення і значно розширимо сферу його застосування.

На початку XXI ст. прискорення зсуву парадигми (швидкості, з якою ми змінюємо наші фундаментальні технічні підходи) та експоненційне зростання спроможностей ІКТ починають переходити у стадію своєї видимості. Незабаром це експоненційне зростання перейде у вибухову стадію. До 2050 р. темпи зростання наших технологій будуть настільки стрімкими, що відповідні зміни, напевне, розпочнуть історію нового технологічно посиленого людства на місці історії біологічного людства.

Сингулярність стане кульмінацією поєднання нашого біологічного мислення і нашої постійно оновлюваної технології, яке дасть людству змогу перевершувати свої біологічні можливості. У постсингулярний період не буде принципової відмінності між людиною і машиною, між фізичною і віртуальною реальністю. Тоді справді людською залишиться така наша видова властивість, як прагнення поширювати свої фізичні й розумові здібності за межі наявних обмежень. Багато наших сучасників, виходячи з історії розвитку машин без витончених людських біологічних якостей, звертають увагу на втрату певної життєво важливої особливості людства внаслідок технологічних змін. Найважливіший наслідок Сингулярності у тому, що наша технологія сягне і значно перевершить вишуканість і витонченість того, що ми вважаємо найкращими людськими рисами.

Людський прогрес є радше експоненційним, ніж лінійним: рівень економіки зростає шляхом скоріше повторного множення на константу, ніж повторного додавання константи. Тому експоненційне зростання на відміну від лінійного стає вибуховим. Експоненційне зростання спокушає тим, що починається повільно і майже непомітно, але після досягнення певного рівня стає вибуховим і настільки трансформаційним, що мало хто усвідомлює наше майбутнє. Наші предки сподівалися, що майбутнє буде доволі схожим до їхнього сучасного, яке, своєю чергою, було схожим до їхнього минулого. Тисячу років назад експоненційні тренди існували на дуже ранній стадії, коли були настільки пологими і повільними, що зовсім не виглядали як тренди, тому справджувалася інтуїтивна лінійна точка зору про незмінне майбутнє. Сьогодні ми передбачаємо неперервний технологічний прогрес і наступні соціальні відгуки. Проте майбутнє буде набагато несподіванішим, ніж уважає більшість людей, бо декілька спостерігачів справді усвідомили історичні наслідки того факту, що темп змін прискорюється.

Більшість довгострокових прогнозів про те, що буде технічно можливим у майбутні періоди часу, дуже недооцінює потужність майбутнього розвитку, бо грунтується радше на інтуїтивному лінійному погляді на історію, ніж на історичному експоненційному погляді. Моделі Р. Курцвейла показують, що кожні 10 років людство подвоює темп зсуву парадигми: у XX ст. цей темп поступово зростав, у середньому на 8% щорічно. Отже, досягнення 100 років XX ст. рівносильні приблизно 22 рокам початку XXI ст. із темпом зростання, який був наприкінці XX ст.: якщо рівень економіки початку XX ст. становив 1, то за моделлю Р. Курцвейла рівень економіки наприкінці XX ст. становив $(1+0.08)^{99}=2037$, сума рівнів економіки за 100 років XX ст. становить $\sum_{i=0}^{99}(1+0/08)^i=25448$, що приблизно дорівнює 2037×22. З іншого боку, сума рівнів економіки за 100 років XX ст. дорівнює приблизно сумі рівнів економіки за перші 10 років XXI ст., оскільки $\sum_{i=0}^{109}(1+0.08)^i=50883$. Іншими словами, у XXI ст. ми не знатимемо 100 років попереднього технологічного просування, бо будемо свідками прогресу, еквівалентного приблизно попереднім 20 000 рокам історії людства. Оскільки

$$\frac{\sum_{i=0}^{199}(1+0.08)^i-\sum_{i=0}^{99}(1+0.08)^i}{\sum_{i=0}^{99}(1+0.08)^i}=\frac{56006348-25448}{25448}=2201,$$

то сума рівнів економіки за 100 років XXI ст. на три порядки перевищуватиме суму рівнів економіки за 100 років XX ст.

Темп зсуву парадигми, вимірюваний часом, потрібним для прийняття нових комунікаційних технологій (часом, потрібним для масового прийняття технологій – прийняття технологій

чвертю населення США), подвоюється кожні дев'ять років. Починаючи з 1870-х років цей час стійко зменшується. Цей час для телефона становив 35 років, а для радіо, винайденого у 1897 р. на 21 рік пізніше, – 31 рік, тобто менше на (35 – 31)/35 = 4/35 = 11% загалом або менше на (35 – 31))/(35 × 21) = 4/(35 × 21) = 0.54% в рік. Цей час для телебачення становив на 0,60% в рік менше, ніж для радіо; цей час для ПК становив на 1% в рік менше, ніж для телебачення; цей час для мобільного телефона становив на 2,6% в рік менше, ніж для ПК; цей час для світової павутини (World Wide Web, WWW), започаткованої у 1991 р., становив на 7,4% в рік менше, ніж для мобільного телефона. Оскільки цей час для світової павутини дорівнював сім років, то порівняно з радіо він був меншим на (31–7)/31=77% загалом, або менше на (31–7)/[31×1991–1897)]=0.82% в рік; 77% за 1991–1897=94 роки відповідає $\frac{77\times100}{94}$=82% за 100 років.

Перевага в 7,4% в рік світової павутини порівняно з мобільним телефоном дає 82% за n=8.4 роки: $(1+0.074)^n=1.82$; $n=\frac{\ln 1.82}{\ln 1.074}=8.4$. Тоді темп зсуву парадигми подвоюється за приблизно дев'ять років (коли час прийняття технологій зменшується на 50%). Тому протягом XXI ст. $\frac{100}{9}=11$ подвоєнь дадуть темп у $2^{11}=(2^4)^2\times2^3=64^2\times8=2048$ разів більший, ніж темп наприкінці XX ст. Насправді протягом XXI ст. темп буде ще більшим унаслідок очікуваного прискореного зростання, яке спостерігалося у XX ст.

Як прояв нерозуміння образу майбутнього можна навести слова одного Нобелівського лауреата стосовно можливості молекулярного виробництва: «Ми не побачимо самовідтворюваних наноінженерних утворень (механізмів, які будуть молекулярний фрагмент за фрагментом) ще сотні років». На думку Р. Курцвейла, 100 років – слушна оцінка досягнення технічним прогресом такої важливої віхи за темпів прогресу початку XXI ст., який у $\frac{7.4}{(0.6+1.0+2.6)/3}=5.3$ разів більший медіанного темпу прогресу XX ст. Оскільки темп прогресу подвоюється кожні 10 років, то еквівалентом 100 років із темпом прогресу початку XXI ст. буде лише m = 30 календарних років:

$$\sum_{i=0}^{30}(1+0.08)^i=103.$$

Люди інтуїтивно вважають, що нинішній темп прогресу триватиме в майбутні періоди часу. У тих, хто спостерігає збільшення темпу змін, інтуїція залишає враження, що зміни відбуваються з темпом, який вони спостерігали останнім часом: на короткому проміжку часу експоненційна крива виглядає як пряма лінія. Коли люди зазвичай екстраполюють майбутнє на десятиліття вперед із наявним темпом змін, то виявляють інтуїтивну лінійну точку зору.

Результатом завершеного у 2003 р. міжнародного проекту «Геном людини» є інформація про послідовність 3 млрд. чотирьох різних букв, властивості якої можна досліджувати за допомогою ІКТ. Застосуванню ІКТ для вивчення ДНК присвячена книга [10]. За експертними оцінками, біоінформатика – потужне джерело зростання ВВП у XXI ст.

Висновки. Під час оцінки активів України слід виходити зі світової динаміки. Сучасними інструментами оцінки активів залишаються біржі, але операції на них здебільшого вже виконують комп'ютерні програми, подібні згаданим вище програмам «Піонер», «Каисса», Fritz, Deep Blue, AplhaGo. Причина того, що в Україні недостатньо застосовуються комп'ютерні програми під час організації Фонду державного майна, фондового ринку і ринків цінних паперів, аналогічна причині того, що в Україні недостатньо цінуються десятки тисяч своїх імен-брендів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Машина играет в шахматы / Г.М. Адельсон-Вельский, В.Л. Арлазаров, А.Р. Битман, М.В. Донской. – М. : Наука, 2003. – 208 с.
2. Ботвинник М. Алгоритм игры в шахматы / М. Ботвинник. – М. : Наука, 1968. – 96 с.
3. Ботвинник М. О кибернетической цели игры / М. Ботвинник. – М. : Советское радио, 1975. – 88 с.
4. Глушков В.М. Сети ЭВМ / В.М. Глушков. – К. : ИК АН УССР, 1978. – 16 с. – Препринт 78-68.
5. Горбачук В. Макроекономічні методи / В. Горбачук. – К. : Альтерпрес, 1999. – 263 с.
6. Горбачук В. Макроекономічні методи: теорії та застосування / В. Горбачук. – К. : Кий, 2000. – 271 с.
7. Горбачук В. Фінансові методи / В. Горбачук. – К. : Альтерпрес, 2002. – 176 с.
8. Горбачук В. Фінансові рішення / В. Горбачук. – К. : Альтерпрес, 2003. – 176 с.
9. Горбачук В.М., Лещинська Л.В. Міжнародні інтеграційні процеси та вимірювання рівня піратства / В.М. Горбачук, Л.В. Лещинська // Актуальні питання міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 109(I). – С. 40–42.
10. Гупал А.М., Сергиенко И.В. Симметрия в ДНК. Методы распознавания дискретных последовательностей / А.М. Гупал, И.В. Сергиенко. – К. : Наук.думка, 2016. – 227 с.
11. Лещенко С. Последний шанс тысячелетия / С. Лещенко // Зеркало недели. – 1999. – 16 октября.
12. Kurzweil R. The age of spiritual machines: when computers exceed human intelligence. – Penguin Books, 2000. – 400 p.
13. Kurzweil R. The Singularity is near: when humans transcend biology. – Penguin Books, 2006. – 672 p.
14. Kurzweil R., Grossman T. Fantastic voyage: live long enough to live forever. – Plume, 2005. – 464 p.
15. Yudkowsky E.S. Creating friendly AI 1.0: the analysis and design of benevolent goal architectures. – San Francisco, CA: Machine Intelligence Research Institute, 2001. – 278 p.

УДК 339.924:332.11

Деркач Т.В.
кандидат географічних наук, доцент

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

ECONOMIC DIAGNOSIS MODELS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті формулюються наукові засади розвитку інтеграційної концепції стратегічного управління регіональним розвитком. Обґрунтовано пропозиції з розвитку концептуальних підходів стратегічного управління регіонами, що сприяє підвищенню якості процедури регіонального стратегування, відкриває нові можливості й нові методи вирішення соціально-економічних проблем довгострокового розвитку регіонів України.

Ключові слова: регіональна економіка, інтеграційна взаємодія, концепція стратегічного управління, регіональний менеджмент, територіальна трансформація господарства.

АННОТАЦИЯ

В статье формулируются научные основы развития интеграционной концепции стратегического управления региональным развитием. Обоснованы предложения по развитию концептуальных подходов стратегического управления регионами, способствует повышению качества процедуры регионального стратегирование, открывает новые возможности и новые методы решения социально-экономических проблем долгосрочного развития регионов Украины.

Ключевые слова: региональная экономика, интеграционное взаимодействие, концепция стратегического управления, региональный менеджмент, территориальная трансформация хозяйства.

ANNOTATION

The article formulates scientific foundations of the integration concept of strategic management of regional development. suggestions for the development of conceptual approaches of strategic management regions, thereby increasing the quality of regional stratehuvannya procedures, new opportunities and new methods of solving social and economic problems of long-term development of regions of Ukraine.

Keywords: regional economy, integration interaction, the concept of strategic management, regional management, transformation of the territorial economy.

Постановка проблеми. Сучасна концепція управління регіональними економічними системами – це концепція стратегічного управління, що виникла як відповідь на виклики й загрози зовнішнього середовища й загострення конкурентної боротьби. Традиційно стратегії управління розглядають стосовно до комерційних суб'єктів, однак реалії теперішнього часу показують , що жоден регіон не може розвиватися без власної стратегії . Розвиток і реалізація стратегії управління може значно підвищити рівень розвитку регіону, забезпечити його конкурентоспроможність й інвестиційну привабливість .

Концептуальний підхід до розвитку стратегії управління регіонами є актуальним і своєчасним, тому що сприяє розробці науково обґрунтованих й ефективних заходів по довгостроковому соціально-економічному розвитку регіонів країни з урахуванням особливостей територій. Розвиток стратегії управління регіоном вимагає доповнення його елементного складу, у тому числі методами й інструментами проектного підходу стосовно до регіональних господарських систем.

Аналіз останніх досліджень. Вивчення множини праць розробників теорії регіонального розвитку [1-3], дозволяє відмітити, що сьогодні не сформовано єдиної наукової думки з питань формування стратегій регіонального розвитку. Невирішеним завданням є формування концептуальних засад стратегічного управління регіональним розвитком на засадах інтеграційної взаємодії.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження формулювання наукових засад розвитку інтеграційної концепції стратегічного управління регіональним розвитком.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи концептуальні основи довгострокового розвитку регіонів України, варто враховувати стосовно до проблематики стратегії управління регіонами рівні їх розвитку й просторові аспекти. Структура розробки регіональної стратегії включає: аналіз оцінки й діагностики поточної ситуації; визначення найбільш ефективного напрямку розвитку регіону; деталізацію й конкретизацію мети обраної стратегії соціально-економічного розвитку регіону з урахуванням імперативів і пріоритетів, складання конкретних планів і механізмів її реалізації.

Комплексний аналіз потенціалу, пропорцій, протиріч між потребами й виробництвом, тенденцій і вектора зміни регіону під впливом значимих факторів його внутрішнього й зовнішнього середовища є важливим компонентом розвитку стратегії управління. Стосовно основних умов, ресурсів і факторів регіонального розвитку ефективне використання принципів структурно-функціонального моделювання економічних систем з виділенням способів інвестування, кінцевих результатів й ефектів; економічних і правових механізмів регулювання; ресурсів по джерелах і видах; значимих внутрішніх і зовнішніх економічних і соціальних процесів з виділенням тенденцій і протиріч. Це дозволить виявити комплекс негативних природних, технічних, економічних і соціальних обмежень і ліквідувати їх шляхом розробки й

реалізації заходів довгострокової регіональної політики модернізації економіки й вирішення актуальних завдань соціальної спрямованості.

Виходячи зі стратегії розвитку регіону як системи ключових положень, що визначають концептуальні підходи до довгострокового соціально-економічного розвитку регіону й основні механізми їх реалізації, варто передбачати здійснення етапів і робіт, орієнтованих на аналіз поточної ситуації й визначення найбільш ефективного прогнозного напрямку розвитку регіону, використовуючи системний підхід, що дозволяє розглядати регіон як систему із встановленими цілями функціонування й організовану у вигляді цілісної сукупності взаємодіючих елементів [90]. Далі виконуються етапи, у яких роботи переміщуються від загальних настанов дескриптивного характеру до дій по уточненню прикладних атрибутів реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону: цілей, орієнтирів, механізмів реалізації стратегії, планів дій державних органів, діагностики й корекції концепції.

Регіон є єдиною просторовою й соціо-природо-господарською системою зі складною структурою, властивості якої можуть бути виражені через регіональний потенціал як сукупність виявлених й очікуваних характеристик основних елементів регіональної системи, що визначають її стійке функціонування й перспективний розвиток.

Регіональний потенціал виступає у ролі відбиття того або іншого елемента регіональної системи, причому дотримання системних принципів сприяє здійсненню комплексного аналізу політичних, економічних, соціальних й інших найбільш значимих змінних її довгострокового розвитку. Однак, потенційні властивості можуть бути нейтралізовані менш сприятливими, обмежувальними факторами регіональної системи або зовнішнього оточення.

З метою розвитку стратегії управління необхідний комплексний аналіз, що дозволяє розкрити й оцінити не тільки позитивні потенційні можливості й особливості регіону, але й інші значимі фактори його внутрішнього й зовнішнього середовища.

У цьому випадку функція взаємозв'язку факторів аналізу й оцінки регіональної системи включає наступні елементи: доходи; результати реалізації стратегії; нормативно-правові фактори регулювання; ресурси; регіональні економічні й соціальні процеси ; зовнішнє середовище.

З урахуванням визначених переваг і позитивних тенденцій внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку регіону при виявленні існуючих негативних обмежень необхідні розробка й реалізація оперативних і довгострокових заходів регіональної політики по модернізації економіки й вирішенню завдань соціальної спрямованості.

Для розвитку стратегії управління вводиться узгодження регіональних цілей з основними суб'єктами регіонального політичного й економічного простору, що у свою чергу дозволяє консолідувати територіальне співтовариство, розвиває довіру й партнерські відносини між владою, бізнесом і населенням. Набір застосовуваних методів постійно розширюється й включає десятки як кількісних, так й якісних методів (наприклад: аналіз взаємного впливу, моделювання, екстраполяція, морфологічний аналіз, сценарії та ін.). Погодити різноманіття існуючих методів можливо шляхом вибудовування схеми гармонізованих нормативно-методичних документів, що охоплюють основні процедури регіонального стратегування [4].

Процес розробки регіональної стратегії як упорядкованої сукупності документів нормативно-правового характеру й методів, призначених для виконання робіт з розробки регіональної стратегії, включає етапи й підетапи прогнозного аналізу, а також відповідні їм нормативні документи й рекомендовані методи виконання, що дозволяє врахувати особливості регіону шляхом вибірки методів і технологій, найбільш підходящих для даної території.

Концептуальний підхід до стратегії управління регіоном визначає альтернативність варіантів соціально-економічного розвитку, а також можливі наслідки з метою зіставлення й вибору найбільш ефективного сценарію. При розробці сценарних моделей регіонального розвитку зручно орієнтуватися на створення, принаймні, трьох сценаріїв: інерційного, енерго-сировинного й інноваційного сценарію. При цьому інерційний й енерго-сировинний сценарії ігнорують тенденцію впливу, що знижується, багатьох традиційних факторів росту й не дозволяють здійснити перехід економіки від експортно-сировинного до інноваційного соціально орієнтованого типу розвитку. У цьому зв'язку переваги зазначених сценаріїв можуть бути використані на перехідному етапі по реалізації основного інноваційного сценарію розвитку, що є найбільш перспективним стратегічним проектом.

Для конкретного регіону уточнюються основні атрибути стратегії розвитку – цілі, орієнтири, механізми реалізації стратегії, плани дій державних органів, корекції процесу реалізації. Визначення й узгодження цільових орієнтирів стратегічного розвитку регіону дає йому можливість зайняти своє місце в поступальному русі регіонального розвитку, погодити з ним власні інтереси, цілі й можливості, а задані параметри пріоритетних напрямків, об'єктивні обмеження й інституціональні вимоги розвитку лежать в основі вироблення системи цілей й орієнтирів розвитку регіону, які повинні відповідати положенням стратегії соціально-економічного розвитку країни в цілому й визначатися відповідно до цільового сценарію розвитку, а також до обраних стратегічних орієнтирів. Як правило, на рівні регіону опрацьовують упорядковану ієрархічну структуру цілей, у якій кожна ціль

займає погоджене й скоректоване з іншими цілями місце.

Для розвитку стратегії управління регіоном повинні бути уточнені способи досягнення намічених цілей й опис того, які конкретні результати при цьому будуть отримані.

Для цього варто використати механізм регіональної стратегії, що включає систему процесів по перетворенню цілей у результати довгострокового розвитку регіону, організаційна форма якого вибудовується відповідно до методів управління портфелями програм і проектів.

Організація й здійснення регіональних державних програм і проектів вимагає залучення відповідних масштабам даного завдання методів й інструментів суміжних сфер знань. У якості таких варто застосовувати методи й інструменти проектного управління. Зокрема, метод створення ієрархічної структури робіт, що дозволяє виявити мережу взаємозалежних процесів і результатів їх досягнення, оцінити необхідні ресурси, скласти розклад виконуваних робіт, обґрунтувати перед органами державної влади бюджет, необхідний для успішної реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Механізми розвитку регіональної стратегії передбачають організацію системи оцінки, основним завданням якої є відстеження, аналіз і регулювання ходу й ефективності виконання регіональної стратегії, а також виявлення тих сфер, у яких потрібне своєчасне внесення змін. Основою системи оцінки є система індикаторів, що визначають цільові характеристики, перед-

Таблиця 1

Узагальнені й часткові статистичні показники для алгоритму оцінки й розрахунку регіональної конкурентоспроможності*

1. Потенціал території	
1.1. Ресурсний потенціал	- Забезпеченість основними фондами, тис. грн. на 1 чол. - Знос основних фондів, %
1.2. Демографічний потенціал	- Природний приріст населення, на 1000 чол. - Коефіцієнт міграційного приросту, % - Частка економічно активного населення, %
1.3. Охорона здоров'я	- Захворюваність, на 1 000 чол. - Кількість лікарів, на 10 000 чол.
1.4. Екологічна обстановка	- Викид забруднюючих речовин у повітря, т на 1000 чол. - Скидання забруднюючих стічних вод, т на 10 000 чол.
2. Інфраструктура	
2.1. Транспортна інфраструктура	- Щільність мережі автодоріг, км на км^2 - Відправлення вантажів залізничним транспортом, т на 1 чол. - Вантажообіг автотранспорту, млн. т-км
2.2. Інформаційна інфраструктура	- Доходи від послуг зв'язку населенню розраховуючи на одного жителя - Число мобільних телефонів, на 1000 чол. - Засоби зв'язку й передачі даних на 1000 чол.
3. Ефективність економіки	
3.1. Ефективність виробництва	- Величина ВРП на 1 чол.
3.2. Інвестиції	- Інвестиції в основний капітал, грн./чол. - Іноземні інвестиції, USD на 1 чол.
3.3. Експорт	- Обсяг експорту, USD на 1 чол.
4. Ефективність ринків	
4.1. Товарні ринки	- Обіг роздрібної торгівлі, грн. на 1 чол.
4.2. Ринок праці	- Рівень безробіття, %
5. Ефективність громадських інститутів	
5.1. Безпека	- Кількість злочинів на 10 000 чол. - Число злочинів, серед неповнолітніх, на 10 000 чол.
5.2. Культурна й соціальна політика	- Число глядачів театрів, на 1000 чол. - Бібліотечний фонд, шт. на 1000 чол.
5.3. Соціальний капітал	- Чисельність населення з доходами нижче прожиткового мінімуму, %
6. Освіта й наука	
6.1. Вища освіта	- Число студентів вузів, на 1000 чол. - Число аспірантів, на 1000 чол.
6.2. Наука	- Число персоналу НДР, на 10 000 чол.
7. Розвиток бізнесу й технологій	
7.1. Економічна активність	- Рівень економічної активності населення, % - Кількість підприємств й організацій, на 10 000 чол. - Кількість працівників малих підприємств, на 10 000 чол.
7.2. Технологічна готовність	- Число використаних передових технологій, на 1000 підприємств
8. Інноваційний розвиток	
8.1. Винахідницька діяльність	- Кількість поданих заявок на винаходи, на 1000 чол.

** Примітка: Складено за [5-7]*

бачувану зміну їх значень, а також припустимі відхилення від заданих стратегічних показників.

Аналізуючи різні підходи й методи побудови міжнародних і вітчизняних рейтингів конкурентоспроможності, можна запропонувати модель оцінки регіональної конкурентоспроможності, засновану на формуванні інтегрального показника регіональної конкурентоспроможності, що поєднує три агрегировані статистичні показники верхнього рівня:

1) агрегований статистичний показник базових факторів, що відображає ресурсно-сировинний потенціал регіону, його екологічні умови й людський потенціал;

2) агрегований статистичний показник факторів ефективності, що показує результативність використання наявних у регіоні ресурсів за рахунок росту продуктивності праці й ділової активності;

3) агрегований статистичний показник інноваційних факторів, що включає оцінку технологічного розвитку, рівня освіти й науки, а також наявність у регіоні інститутів «нової» постіндустріальної економіки.

По кожному з узагальнених статистичних показників регіональної конкурентоспроможності на основі регіональної статистики може бути складена система часткових показників (табл. 1).

Інтегральний показник регіональної конкурентоспроможності розраховується шляхом множення агрегованих статичних показників базових факторів, факторів ефективності й інноваційних факторів з урахуванням їх ваги.

Стосовно регіонів Причорномор'я можна зробити висновок, що потенціал росту базових факторів регіональної конкурентоспроможності (ресурсний, демографічний, інфраструктурний потенціал) і факторів ефективності (інвестиції, ВРП, експорт, ефективність ринків) досить обмежений, оскільки регіони в основній масі не мають значного ресурсного й експортного потенціалу, мають дотаційні бюджети й середні оцінки рейтингів інвестиційної привабливості. Тому найважливішим фактором росту регіональної конкурентоспроможності стає інноваційний фактор.

Виділення основних підходів, що впливають на рішення по формуванню стратегічної системи, зводиться до оцінки державних програм, системному аналізу й управлінню орієнтованому на результат, управлінню проектами, програмно-цільовому управлінню, бюджетуванню, контролінгу, управлінського обліку.

Застосування основних технологій дозволяє обґрунтувати безпосередню діяльність по реалізації стратегії й соціально-економічні процеси регіонального розвитку. Для визначення напрямків просторового розвитку, а також фор-

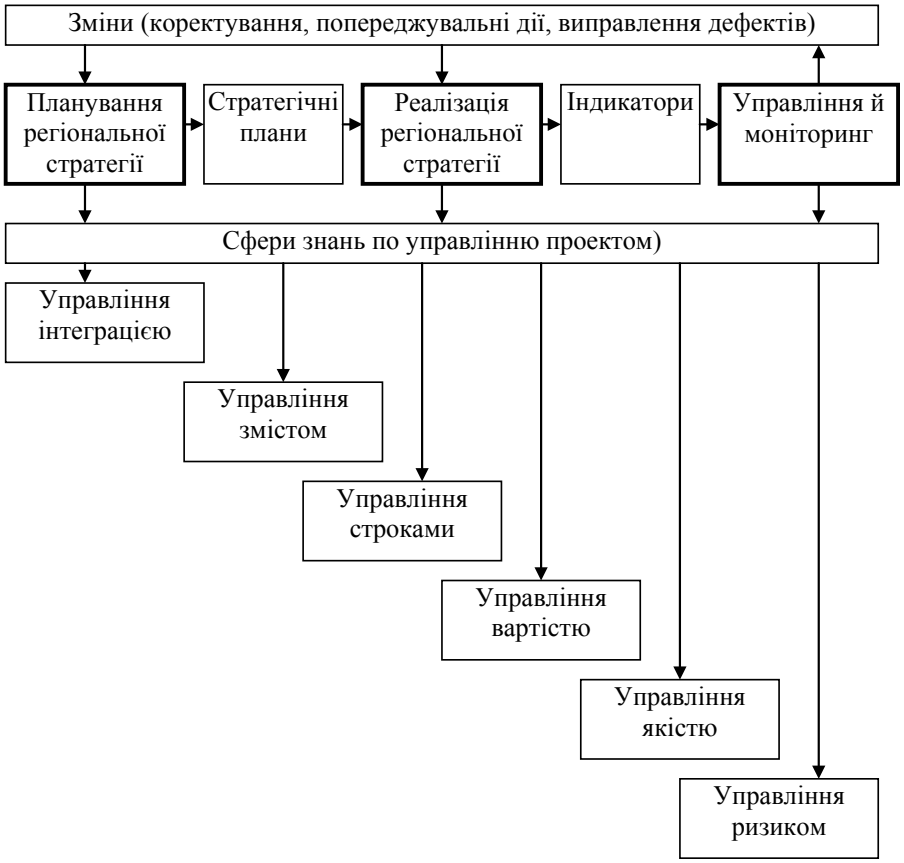

Рис. 1. Розвиток стратегії управління регіоном на основі методу управління проектами

мулювання, диференціації й узгодження цілей, визначення вимірів й обмежень розвитку регіону будуть потрібні нормативна документація й прикладні методи (кластерний аналіз, аналіз ієрархій, балансові моделі, методи організації складних експертиз, метод адитивної згортки, комбінований морфологічний аналіз, експертні оцінки й експертні панелі, статечні функції, евристичні методи аналізу й синтезу, методи мозкової атаки й інші) [199]. У результаті формується деталізація й інтеграція стратегії, механізми її реалізації й уточнюються стратегічні орієнтири й основні функції по управлінню регіоном.

Для цього процеси реалізації стратегії варто згрупувати по ключових областях проектного управління, що дозволяє уточнити предметні сфери управління реалізацією регіональної стратегії (інтеграція, зміст, зміни, час, вартість, якість, ризики й т.д.), а також підібрати відповідним виділеним сферам спостереження індикатори аналізу (Рис. 1).

Основне призначення застосування методів управління проектами полягає у інформаційному забезпеченні, відстеженні, аналізі й регулюванні ходу й ефективності безпосереднього виконання програм і проектів регіонального стратегічного розвитку. Сучасні реалії будуть не тільки згладжувати протиріччя, властиві регіональному економічному простору, але й створювати нові, а концептуальні проходи стратегії повинні передбачати шляхи вирішення нових складних проблем.

Тому необхідно крім прямих результатів ураховувати опосередковані інтегральні ефекти, пов'язані з позитивними наслідками застосування методів управління проектами в регіональному середовищі з урахуванням залежності результатів від впливу численних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Висновки. Таким чином, розвиток концептуальних підходів стратегічного управління регіонами сприяє підвищенню якості процедури регіонального стратегування, відкриває нові можливості й нові методи вирішення соціально-економічних проблем довгострокового розвитку регіонів України.

Подальші дослідження слід спрямовувати на розвиток механізмів формування й реалізації стратегії інтеграційної взаємодії регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / Бандур С.І., Заєць Т.А., Терон І.В. – К.: Вид. ПК "Принт експрес", 2002. – 250 с.
2. Буркинський Б.В. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення: [кол. монографія] / НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень / Б.В. Буркинський (кер. авт. кол. та заг. ред.), С.К. Харічков (кер. авт. кол. та заг. ред.) / Буркинський Б.В., Харічков С.К., Уманець Т.В., Герасимчук З.В., Хумарова Н.І., Вахович І.М. – О.: [ІПРЕЕД НАН України], 2008. – 493с.
3. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: стоки, оценки и перспективы : [монография] / Василенко В. Н., Агафоненко О. Ю., Будяков В. Е. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2008. − 363 с.
4. Алаев Э.Б. Эффективность комплексного развития экономического района / Алаев Э.Б. - М.: Наука, 1985. - 185 с.
5. Воротилов В.А. Эффективность производства в регионе / В.А. Воротилов.– М.: Наука, 1995. – 145 с.
6. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования / Н.Н. Колосовский.– М.: Мысль, 1979. – 335 с.
7. Теорії та концепції регіональної економіки [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1484030238539/rps/teoriyi_kontseptsiyi_regionalnoyi_ekonomiki. − Назва з монітора.
8. Іртищева І.О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // АгроСвіт. – 2013. – № 22. – С. 53–56.
9. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І.О. Іртищева, І.В. Крупіца // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Айвазовський В.В.
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ.....3

Гордиенко В.О., Борвинко Э.В.
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОДОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ.....9

Городняк І.В.
ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....13

Каліновський Р.О.
ТРАНСМІСІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....17

Курбет О.П.
КИЇВСЬКА ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ШКОЛА ПРО МІСЦЕ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ЖИТТІ КРАЇНИ.....22

Личковська М.Р.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОНЯТТЯ «СТАНДАРТНА ЗАЙНЯТІСТЬ»У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....28

Македон В.В.
ГЕОЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД.....33

Свідер О.П.
ВІДМІТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРІЇ «ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ».....39

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алєксєєва Ю.І., Голубенко В.А.
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА – СУБ'ЄКТ БІЗНЕС-ІНФРАСТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ.....45

Антонюк Б.О., Гороховська Н.В.
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ В XXI СТОЛІТТІ.....49

Ганін В.І., Резніченко О.А.
РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ.....55

Деділова Т.В., Пушкарьова Н.А., Кабанець М.С.
АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС ЗА ПРОЕКТОМ TRASECA У СФЕРІ БЕЗПЕКИ ДОРОЖНЬОГО РУХУ.....62

Kakhovich Y.O., Nйmeth Y.I.
ВИХІД УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ НА ПРИКЛАДІ РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....68

Кривов'язюк І.В.
СУЧАСНЕ ТРАКТУВАННЯ ТА ДИНАМІЗМ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ.....74

Матросова Л.М.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ.....79

Поляков М.В.
СУТНІСТЬ ТА ПРОЯВИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ.....84

Попель С.А.
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТАРГЕТИНГ-ЦЕНТРІВ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ.....89

Самборська О.Ю.
ДОСВІД АГРАРНИХ ІНТЕГРАЦІЙ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....95

Хачатрян В.В., Богацька Н.М.
ЗМІСТОВНІ ОСОБЛИВОСТІ КАТЕГОРІЇ «ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ» В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....98

Цибуляк А.Г.
МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....101

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бедик Ю.М.
ЗНАЧЕННЯ ПДВ У СИСТЕМІ УНІВЕРСАЛЬНИХ АКЦИЗІВ.....105

Волошин В.І., Семак Б.Б., Васильців В.Г.
СТАН, ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....110

Деренько О.О.
ОЦІНКА ПОПИТУ НА РИБУ ТА РИБНУ ПРОДУКЦІЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....117

Козлянченко О.М.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....123

Курило Л.І., Удовиченко С.М., Сльозко Т.М.
ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЕКОНОМІКИ З ОГЛЯДУ РІВНЯ РОЗВИТКУ НАУКИ.....129

Курмаєв П.Ю., Стойка С.О., Франченко Л.О.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ.....134

Матвійчук Н.П., Мудрак Р.П.
СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....137

Мекшун Л.М.
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....142

Павлів В.В., Федун І.Л.
ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....147

Павлова Г.Є., Приходько І.П.
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....153

Пішенін І.К.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ У ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ.....159

Плинокос Д.Д., Бойченко В.С., Коваленко М.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ НА СТАН РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....163

Потьомкін С.К., Козлова І.М.
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....169

Присяжнюк А.Ю.
СУЧАСНІ ІМПЕРАТИВИ В УПРАВЛІННІ КЛАСТЕРАМИ.....177

Редьква О.З., Башинська М.І.
ОСНОВНІ ФОРМИ І МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ.....181

Станасюк Н.С.
УМОВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....186

Судакова О.І., Попова В.В., Медведовська Т.П., Мещеряков О.С.
ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....189

Тернова А.С., Сіренко С.О.
ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....193

Черничко Т.В., Кучінка Т.В., Бабич Л.І.
КАНАЛ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ, ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....198

Шаповалов В.В.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....202

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Басенко І.В., Савенко О.С., Клочан В.В.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....207

Бричко А.М.
ЕКОНОМІЧНЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....211

Войченко Т.О., Леонтьєва І.О.
СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ ІНФОРМАЦІЇ
В СЕРЕДОВИЩІ ВОДНОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....214

Гаврилюк Н.М.
ОЦІНКА РІВНЯ ЛОГІСТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....219

Глєбова А.О.
ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ПРОЦЕСАХ ТУРИСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ.....227

Гринчуцький В.І.

Микитюк В.П.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....233

Гуржій Н.М., Оверченко А.І.
ОЦІНКА ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ОСНОВА ВИБОРУ ЙОГО ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ.....241

Дудик І.Ю., Шульга В.М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....246

Зось-Кіор М.В., Купріян А.О.
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗРОБКИ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....250

Зось-Кіор М.В., Стрілков О.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....256

Іпполітова І.Я.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВІ.....261

Карпенко Є.А., Кравченко І.Ю.
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....268

Коломієць С.А.
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....274

Краузе О.І., Радинський С.В.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВТОПРОМУ.....278

Кушнірук В.С., Толмач О.В.
РОЗВИТОК ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА
В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НОВООДЕСЬКОГО РАЙОНУ.....284

Lytvynenko A.O.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЕМСТВА.....289

Литовка А.О., Семенов В.Ф.
УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМ РИНКОМ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
НА ПРИКЛАДІ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....295

Логінова К.С. (Loginova K.S.)
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ТІНЬОВИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ.....301

Мариненко Н.Ю.
ДІАЛЕКТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «АДАПТАЦІЯ» ТА «АДАПТИВНИЙ РОЗВИТОК».....305

Марченко О.В., Кушнірук В.С.
РЕТРОСПЕКТИВА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА
В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПЕРВОМАЙСЬКОГО РАЙОНУ.....311

Мешкова В.С.
ЗНАЧЕНИЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....316

Микитюк П.П., Цетнар Л.О.
МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ
У КОНТЕКСТІ ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОГО СПОРТУ.....320

Мідляр А.К., Махначова Н.М.
ПІДВИЩЕННЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ КЕРІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА.....325

Овчаренко Є.І., Манько І.М., Годящев М.О.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....330

Паскар К.С.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АМОРТИЗАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....337

Рябенко Г.М., Бондаренко І.Д.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....342

Рябенко Г.М., Сарафін О.В.
ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....346

Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Погребняк Л.В.
ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....350

Стефанишин О.Б.
ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ
ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....356

Стрільчук Р.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
СТРАТЕГІЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....360

Ткаченко К.О.
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ПРИ ПІДГОТОВЦІ КАДРІВ
ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ.....367

Ушкальов В.В., Мартіянова М.П.
ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ
РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....373

Хасан Алі Аль-Абабнех
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ АЕРОПОРТІВ.....379

Шаманська О.І.
ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....383

Шегда М.В.
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИМ МАРКЕТИНГОМ
ЛАКОФАРБОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....387

Шикіна О.В.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....392

Шульга В.М., Хандога Д.С.
ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ.....400

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Березіна О.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУР ПРОГРАМУВАННЯ ПРОСТОРОВО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ НА ЗАСАДАХ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....404

Жученко А.М.
ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....410

Ящишина І.В.
НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: СТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....414

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кушнірук В.С., Пучков С.В.
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯМ В НОВООДЕСЬКОМУ РАЙОНІ.....420

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гупало О.Г., Жук О.Б.
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНИХ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УКРАЇНІ.....424

Кудлаєнко С.В.
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ:
ЗАВДАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ДОСЯГНЕННЯ.....430

Попадюк О.В.
МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....433

Рингач Н.О., Звонар В.П.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ
ПІД ВПЛИВОМ АНЕКСІЇ КРИМУ ТА ПОДІЙ НА ДОНБАСІ.....437

Токар І.І., Пилипенко А.В.
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ВПРОВАДЖЕННЯ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....441

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алескерова Ю.В.
КРЕДИТНІ ІННОВАЦІЇ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....446

Ачкасова С.А., Коваленко К.А.
ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
НА РОЗВИТОК ПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ ЗА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЮ.....450

Батюк Л.А., Ткаченко С.Є.
ПЕРЕДУМОВИ НОВОЇ ХВИЛІ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....455

Біловодська О.А., Сигида Л.О.
БІРЖОВИЙ РИНОК У СВІТІ Й УКРАЇНІ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЙОГО РОЗВИТКУ 458

Борейко Н.М., Скоромцова Т.О.
СВІТОВІ ОРІЄНТИРИ ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКОВИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ
НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА.....463

Бородай А.О.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ
БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....468

Голосенін І.О.
ДЕРЖАВНИЙ ПІДХІД ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КРЕДИТІВ
МАЛОМУ І СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСУ.....474

Дідур С.В., Глухова В.І., Скрипник Л.І.
АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....480

Колодізєв О.М., Лесик В.О., Коцюба О.В.
ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ:
ХРОНОЛОГІЯ ЗМІН, ВИМОГ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОГНОЗІВ
НА ПРИКЛАДІ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ.....485

Лаврик В.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....491

Павлушенко Т.О.
ВИДАТКИ БЮДЖЕТУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК
СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....495

Панасенко Г.О., Бортніков Г.П.
МЕХАНІЗМ ВРЯТУВАННЯ БАНКІВ ЗА РАХУНОК ЇХ КРЕДИТОРІВ
ТА ЙОГО ПРИЙНЯТНІСТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ.....501

Погріщук Г.Б., Мацедонська Н.В.
ОЗДОРОВЛЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....507

Проць Н.В.
СУТНІСТЬ ТА ФІСКАЛЬНА РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ ТА ЗБОРІВ
В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО ТА ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....510

Стефанів І.Ф.
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ.....516
УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ.....522

Труфен А.О.
ФІНАНСУВАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....527

Хом'як М.С.
ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ
ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНІВ.....531

Шульга К.Д.
ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ
НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....538

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Баришевська І.В., Погуляй Н.П.
МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **542**

Бєлозерцев В.С., Рижик Я.С.
ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ГЛОБАЛЬНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ
В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **545**

Кадацька А.М.
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ..... **550**

Кравченко М.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ВИТРАТ
НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ..... **554**

Мардус Н.Ю., Селюков Д.Л.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АУДИТУ ФОРМУВАННЯ
ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ..... **559**

Мошковська О.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ
НА СУЧАСНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **563**

Новодворська В.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТА ЇХ ВІДОБРАЖЕННЯ
В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА..... **570**

Онищенко В.П.
ЕКОНОМІЧНІ ТА ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ КОНСОЛІДОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ..... **574**

Рибалко О.М., Коваль С.Є.
ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ..... **580**

Саченко С.І., Бабій Л.А.
ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ..... **585**

Семанюк В.З.
УСКЛАДНЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ
В НОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ФОРМАЦІЇ **590**

Славкова О.П., Журбенко Н.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА РАХУНОК ПОКРАЩАННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ..... **596**

Тютюнник Ю.М.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ Й АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ КОЕФІЦІЄНТІВ
ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **599**

Шендригоренко М.Т.
НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА
ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ..... **603**

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Кобилинська Т.В.
НАУКОВЕ СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
АГРАРНОЇ СФЕРИ ЯК СУБ`ЄКТА БЕЗПОСЕРЕДНЬОГО ВПЛИВУ
НА ОТОЧУЮЧЕ ПРИРОДНЕ СЕРЕДОВИЩЕ..... **607**

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М.
ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ У МАЙБУТНІЙ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ..... **611**

Деркач Т.В.
ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ..... **617**

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 13

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

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